



Geschäftsbericht |

2006



## REALTECH weltweit



USA			
	2006	2005	2004
Mitarbeiter	14	9	9
Umsatz	3,4	2,5	2,2

Die international tätige REALTECH AG unterstützt Unternehmen bei der Optimierung und dem sicheren Betrieb ihrer IT-Landschaften.

Das Segment Consulting umfasst REALTECH-Beratung im Bereich der SAP-Technologie, Projekte im Umfeld komplexer SAP-NetWeaver-Landschaften und einen ganzheitlichen Beratungsansatz, vom Geschäftsprozess bis zur Technologie. Eine Vorgehensweise, die Kunden den gezielten Nutzen von SAP NetWeaver und ESOA sichert.

Im Segment Software entwickelt und vertreibt REALTECH fünf Produkte, um Geschäftsprozesse proaktiv zu überwachen, um die Früherkennung von Fehlersituationen in Netzwerken, Systemen und Anwendungen (z.B. SAP) zu ermöglichen. Gleichzeitig liefert unsere Software Werkzeuge, welche die Schnittstellen zwischen SAP und anderen Systemen generieren, standardisieren und überwachen und sorgt für das reversionssichere Einspielen individueller Anpassungen innerhalb der SAP-Software.



# REALTECH AG

USA

REALTECH Inc., USA

Beteiligung der REALTECH AG jeweils 100%

### Rest-Europa



	2006	2005	2004
Mitarbeiter	282	264	279
Umsatz	22,3	21,0	20,7

### Deutschland

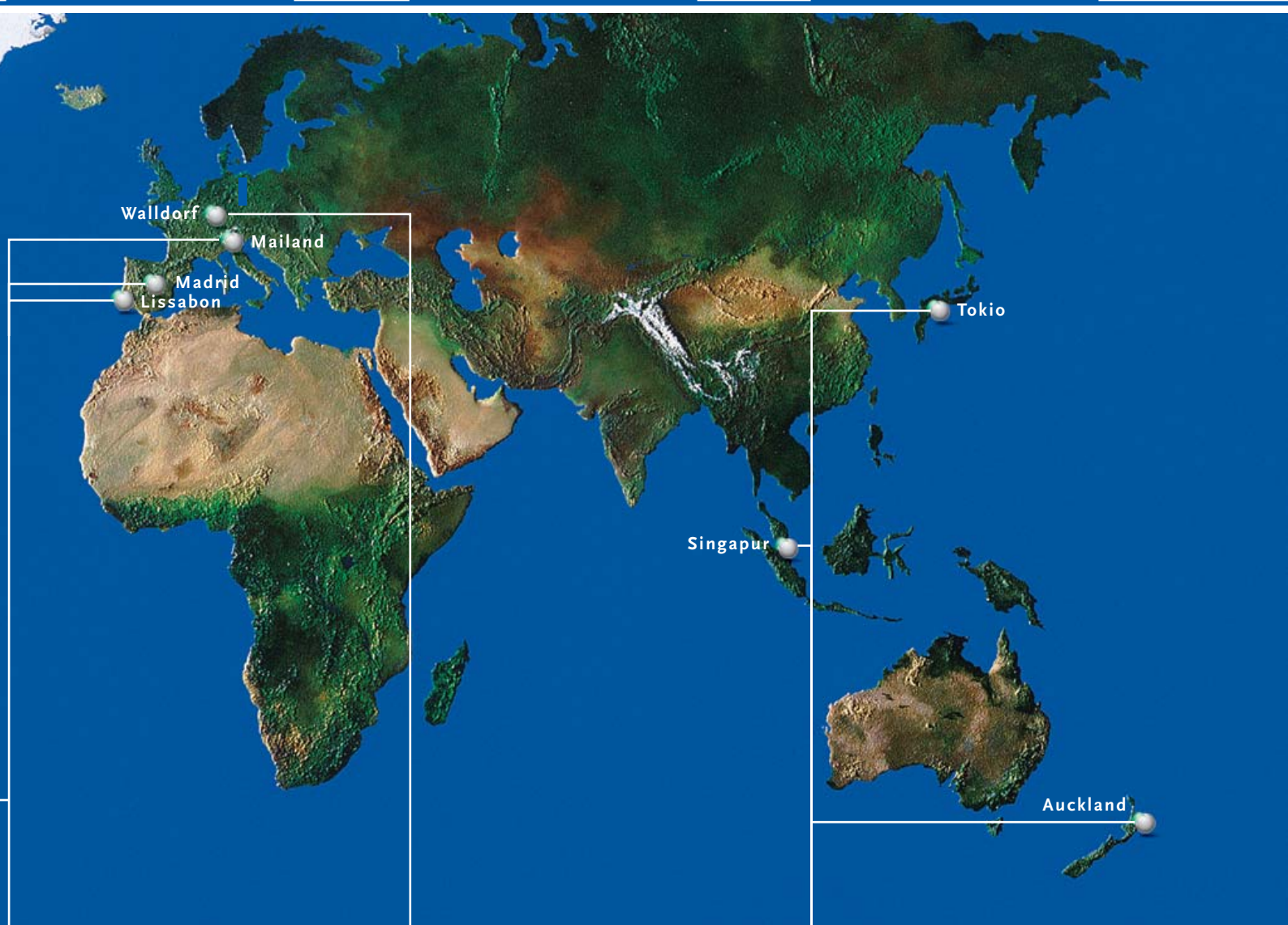


	2006	2005	2004
Mitarbeiter	229	219	218
Umsatz	23,1	21,7	21,2

### Asia-Pacific



	2006	2005	2004
Mitarbeiter	46	43	31
Umsatz	5,6	4,9	3,0



### Rest-Europa

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

### Deutschland

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

### Asia-Pacific

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

(wo nicht anders vermerkt)

# Inhalt



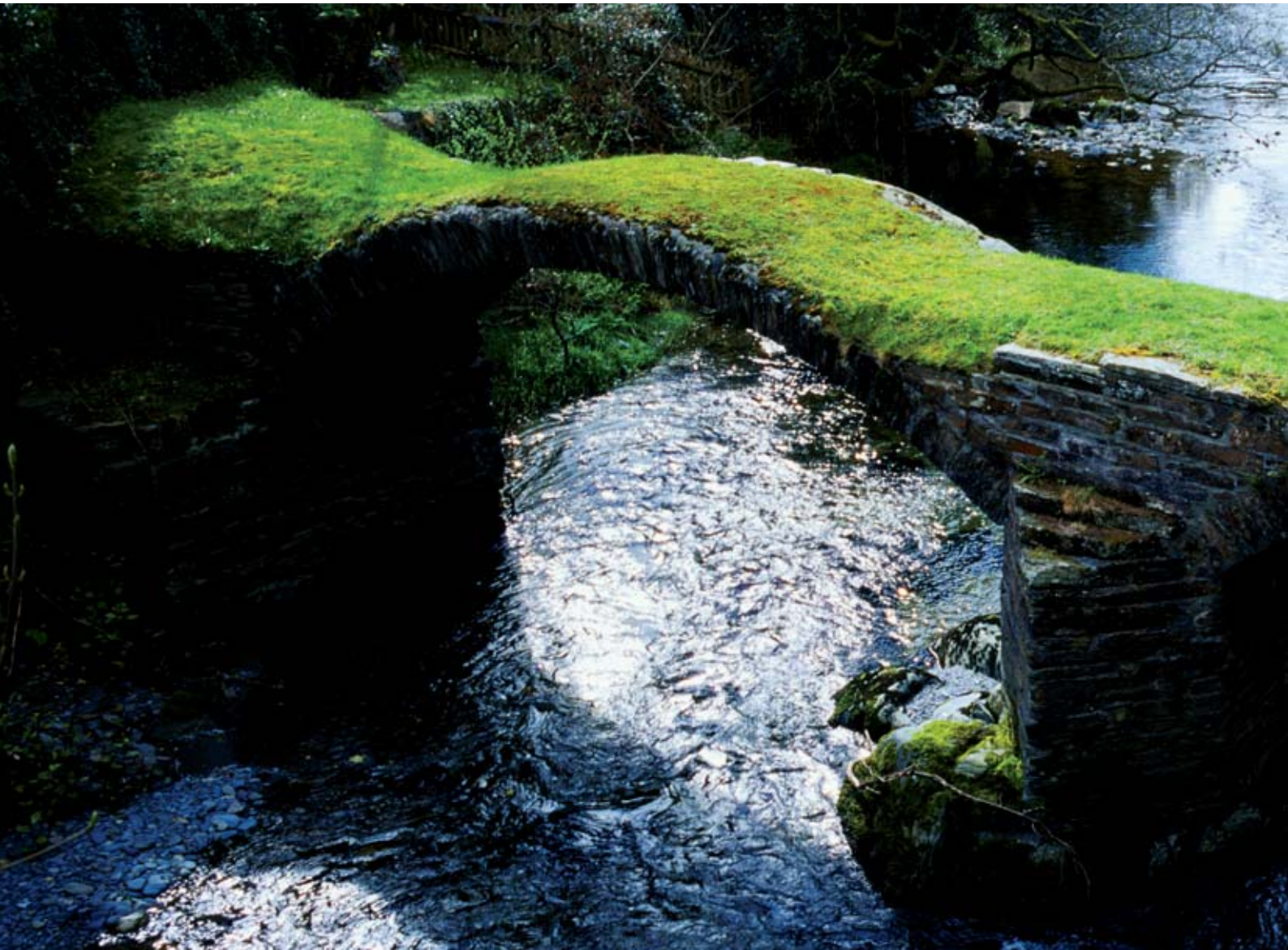
<b>Drei-Jahres-Übersicht</b>	<b>02</b>
<b>REALTECH weltweit</b>	<b>03</b>
<b>Bericht des Vorstands</b>	<b>06</b>
<b>Ereigniskalender 2006</b>	<b>12</b>
<b>Aktie</b>	<b>14</b>
<b>Corporate Governance</b>	<b>20</b>
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>	<b>26</b>
<b>Brückenschlag zwischen Gegenwart und Zukunft</b>	<b>32</b>
Der Markt	34
Die Branche	35
Die Mitarbeiter	38
Der Weg	41
<b>Konzern-Lagebericht</b>	<b>48</b>
<b>Konzern-Abschluss</b>	<b>64</b>
Konzern-Bilanz	66
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	68
Konzern-Kapitalflussrechnung	69
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	70
Konzern-Anhang	72
Bestätigungsvermerk	95
<b>REALTECH AG</b>	<b>96</b>
Bilanz	96
Gewinn- und Verlustrechnung	97
<b>Adressen</b>	<b>98</b>
<b>Kontakt und Impressum</b>	<b>100</b>
<b>Finanzkalender 2007</b>	<b>101</b>



## Drei-Jahres-Übersicht

	2006 TEUR	Δ %	2005 TEUR	Δ %	2004 TEUR
<b>Umsatz und Ergebnis</b>					
Umsatz	54.380	9	50.047	6	47.075
Umsatz Consulting	42.948	8	39.773	7	37.284
Umsatz Software	11.432	11	10.274	5	9.791
Umsatz Inland	23.079	7	21.653	2	21.226
Umsatz Ausland	31.301	10	28.394	10	25.849
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	5.094	63	3.120	78	1.753
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	3.731	121	1.688	670	(296)
Ergebnis vor Steuern (EBT)	4.199	75	2.398	1.294	172
Konzernergebnis	1.902	71	1.110	163	(1.760)
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	0,37	68	0,22	163	(0,35)
<b>Investitionen und Abschreibungen</b>					
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	635	(44)	1.137	27	896
Abschreibungen	1.363	(5)	1.432	(30)	2.049
<b>Vermögen, Eigenkapital und Verbindlichkeiten (zum Stichtag)</b>					
Bilanzsumme	60.937	6	57.310	3	55.512
Anlagevermögen	14.141	(5)	14.871	(6)	15.904
Umlaufvermögen	46.279	11	41.560	8	38.468
Netto-Liquidität	27.997	8	25.948	21	21.357
Eigenkapital	45.896	5	43.724	3	42.442
Eigenkapitalquote (in %)	75,3	(1)	76,3	0	76,5
Langfristige Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	14.224	10	12.950	3	12.520
<b>Kennzahlen</b>					
Brutto-Marge (in %)	40,5		38,1		38,3
EBITDA-Marge (in %)	9,4		6,2		3,7
EBIT-Marge (in %)	6,9		3,4		(0,6)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.413		4.818		2.109
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	814		1.941		(944)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	270		172		(3.657)
<b>Mitarbeiter</b> (zum Stichtag)	571	7	535	0	537

## Report of the Board

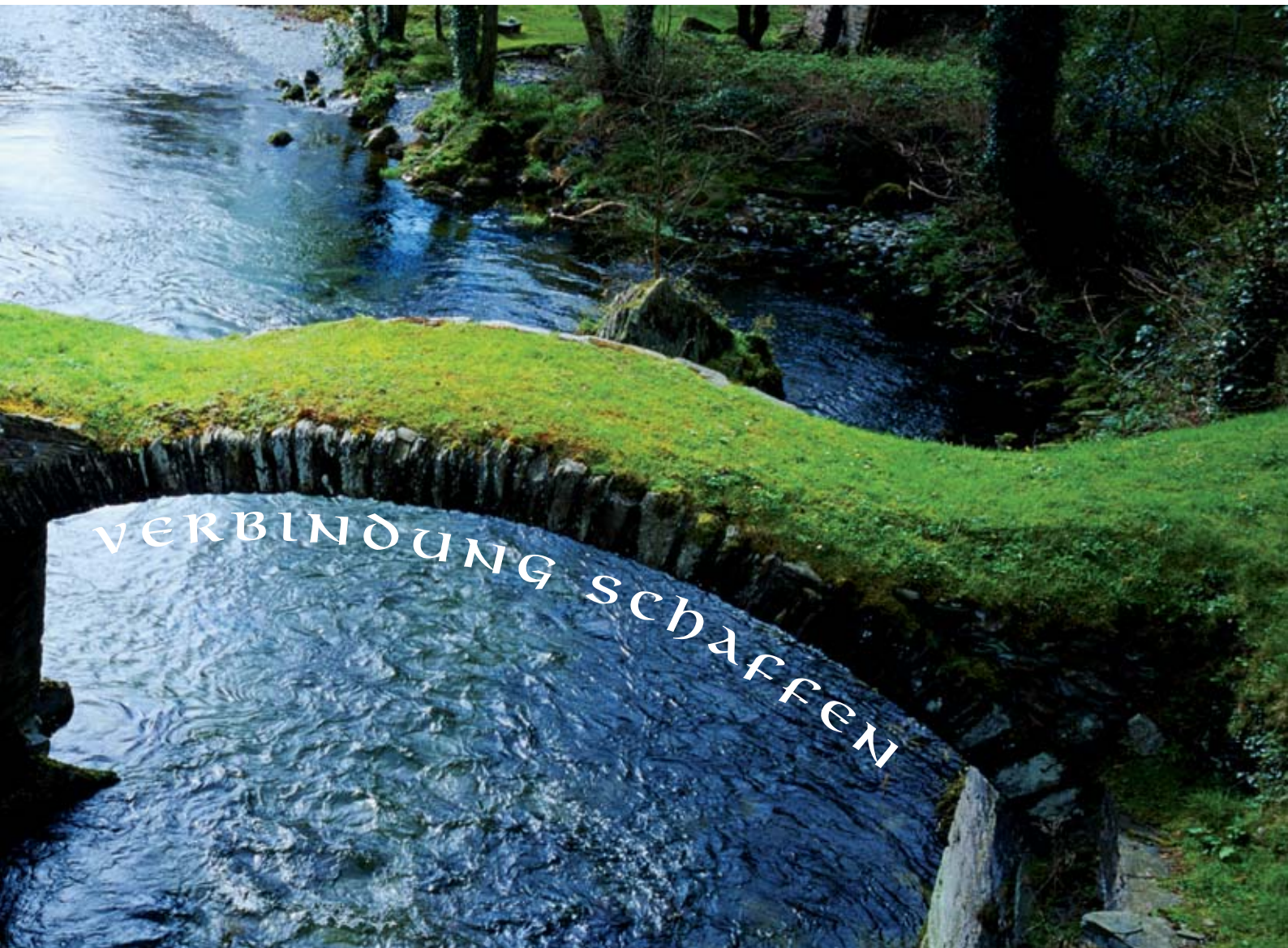




7,00 €

+++ RTC +++ 02.01.06 +++ RTC +++

Pont Millyn-Brücke,  
Bezirk Gwynedd, Wales.



AM FLUSS DES LEBENS: DIE BRÜCKE DER  
BEGEGNUNG HEISST MITEINANDER.

**Ernst Ferstl,**  
österreichischer Dichter  
und Aphoristiker

## Bericht des Vorstands



**Jürgen Zahn**  
Vorstand Finanzen

**Nicola Glowinski**  
Vorstandsvorsitzender

**Dr. Rudolf Caspary**  
Vorstand Technologie

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

im Vorjahr galt es die Weichen in die richtige Richtung zu stellen, um die neuen Chancen und Herausforderungen für das Unternehmen anzunehmen. Wir haben mit Konsequenz und guter Arbeit verstanden, die sich abzeichnenden Chancen in Erfolg für REALTECH und die Mitarbeiter umzusetzen. Der Lohn: Das Geschäftsjahr 2006 zählt zu den erfolgreichsten in der Unternehmensgeschichte. Wir sind mit den Ergebnissen sehr zufrieden, denn wir haben unsere Ziele erreicht und zugleich viele Erwartungen übertroffen.

Die REALTECH AG befindet sich auf sicherem Kurs in Richtung einer vielversprechenden Zukunft. Unser Ziel heißt unverändert lang-

fristiges und profitables Wachstum. Wir richten das Unternehmen weiterhin konsequent auf gewinnbringende Geschäftsfelder und Marktregionen aus. Die Geschäftsbereiche Consulting und Software tragen mittlerweile beide dank klarer Strukturen und Strategien gleichgewichtig ihren Anteil zum Unternehmenserfolg bei. Der Konzernumsatz stieg im Geschäftsjahr 2006 um 9 Prozent auf 54.380 TEUR. Die Sparte Consulting verzeichnete dabei ein Wachstum von 8 Prozent auf 42.948 TEUR und die Sparte Software kletterte um 11 Prozent auf 11.432 TEUR.

### **Anstieg der Profitabilität**

Zugleich ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen, mit Hilfe von sinnvollen Maßnahmen den Kostenzuwachs zu begrenzen, ohne



die wirklich wichtigen Investitionen aus den Augen zu verlieren und ungetätigt zu lassen. Dies schlägt sich in einem erfreulichen Anstieg der Profitabilität nieder: Wir haben das operative Ergebnis (EBIT) im Geschäftsjahr 2006 von 1.688 TEUR auf 3.731 TEUR mehr als verdoppelt. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 3 Prozent auf 7 Prozent. Mit ausschlaggebend für die sehr gute Entwicklung war die stark verbesserte Ertragslage im Segment Software, welches erstmals seit Bestehen schwarze Zahlen schrieb.

Prozent unserer Erlöse außerhalb unseres ursprünglichen Kernmarktes Deutschland. Hervorzuheben ist der spanische Markt, in dem wir die Nummer eins in der SAP-Technologieberatung sind. Dort hat REALTECH den Umsatz im Jahr 2006 um 20 Prozent gesteigert. Auch im asiatisch-pazifischen Raum hat sich das Geschäft gut entwickelt: REALTECH Neuseeland ist in die Gewinnzone zurückgekehrt, und im japanischen Osaka haben wir eine neue Geschäftsstelle eröffnet, um in der Region weiter stabil zu wachsen.



Das Konzernergebnis stieg von 1.110 TEUR auf 1.902 TEUR und ermöglichte ein Ergebnis pro Aktie von 0,37 EUR nach 0,22 EUR im Jahr 2005. Der einzige Wermutstropfen: Der Cash Flow halbierte sich auf 2.413 TEUR. Die Netto-Liquidität erhöhte sich jedoch um 8 Prozent auf 27.997 TEUR. An diesem Erfolg haben auch die Aktionäre teil: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2006 aus dem Bilanzgewinn der REALTECH AG eine Dividende von 0,50 EUR pro Aktie auszuschütten. Dies ist der beste Beweis für unsere solide Geschäftsentwicklung in einem schwierigen Marktumfeld.

**Wachstum national und international**

Besonders positiv ist, dass wir im Berichtsjahr sowohl im nationalen als auch im internationalen Geschäft gewachsen sind. Jede der vier REALTECH-Regionen steigerte ihren Umsatz und Gewinn. Mittlerweile erzielten wir 58

**Entwicklung zum strategischen Partner für IT-Projekte**

Die beiden wichtigsten Eckpfeiler dieses Erfolges sind unsere klare Unternehmensstrategie und unsere kompetenten Mitarbeiter. Wir haben frühzeitig Trends erkannt und zielgerichtet in den Aufbau entsprechender Consulting-Kompetenzen investiert, um wachstumsstarke Zukunftsmärkte zu besetzen. Von einem Technologiespezialisten haben wir uns zu einem strategischen Partner für die IT-Projekte von Unternehmen aller Branchen weiterentwickelt. Mit unseren umfassenden Beratungs und Lösungsangeboten adressieren wir die dringenden IT-Themen unserer Kunden. Unser besonderes Alleinstellungsmerkmal im hart umkämpften Beratungsmarkt ist unsere tiefgreifende SAP-Expertise. Diese wird von vielen SAP-Anwendern geschätzt. Kunden und Partner loben das hohe Qualifikationsniveau unserer Mitarbeiter, die Zuverlässigkeit ihrer Aussagen und ihre stringente Arbeitsweise.

REALTECH sorgt dafür, dass Hard- und Software in Unternehmen zu minimalen Investitions- und Betriebskosten ihren vollen wirtschaftlichen Nutzen entfalten. Die REALTECH-Software automatisiert aufwändige Prozesse und Aufgaben im Rechenzentrum. Sie ermöglicht es IT-Abteilungen, ihre Leistungen trotz enger Budgets zuverlässig mit hoher Qualität zu erbringen. Im Geschäftsjahr 2006 haben wir das Segment Software neu strukturiert und in drei spezialisierte Geschäftseinheiten gegliedert. Auf diese Weise können wir die gestiegenen Anforderungen unserer Kun-

sich einig, dass Unternehmen in den kommenden Jahren in diese Richtung investieren müssen, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

Unser wichtigster Partner, die SAP AG, ermöglicht Anwendern mit der Integrationsplattform SAP NetWeaver und der Enterprise Service Oriented Architecture (ESOA) den Schritt in die Zukunft. Dieser Ansatz eröffnet den SAP-Kunden wirtschaftlich sinnvolle Strategien im Umgang mit ihren vorhandenen Systemen. Große Konzerne und mittelständische Unternehmen starten mittlerweile immer häufiger



den deutlich effizienter erfüllen. Die durchweg positiven Geschäftszahlen der Software-Sparte im Berichtsjahr sind ein eindrucksvoller Beleg, dass diese Neuorganisation der richtige Schritt zur richtigen Zeit gewesen ist.

Projekte zu dieser SOA-Plattform und sind dabei in erheblichem Maße auf externes Know-how angewiesen, wie es die Berater von REALTECH bieten.

#### Systemwechsel in der IT

#### REALTECH, der SAP-Special-Expertise-Partner

Im Kerngeschäftsfeld Consulting haben wir uns im Markt für Optimierungs- und Konsolidierungsberatung im Laufe der Jahre unsere heutige Ausnahmestellung erarbeitet. Zugleich haben wir uns auf einen neuen Markt konzentriert, der eine ungeahnte Wachstumsdynamik verspricht. Denn die IT steht am Beginn eines grundlegenden Systemwechsels: Die Serviceorientierte Architektur (SOA) bedeutet die Abkehr von starren Strukturen hin zu einem neuen Konzept für den Aufbau und den Betrieb von Systemlandschaften, das Flexibilität und Offenheit zum obersten Prinzip macht. Diese Systemarchitektur versetzt Unternehmen in die Lage, ihre Geschäftsprozesse variabler zu gestalten. Analysten und Marktexperten sind

Wir haben unsere Organisation schon zu einem frühen Zeitpunkt auf SAP NetWeaver ausgerichtet, zielorientiert in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter investiert und diese fit für die ESOA-Welt gemacht. REALTECH hat die Entwicklung von SAP NetWeaver von Beginn an intensiv verfolgt und sich mit dem Thema vertraut gemacht. Daher stehen wir unseren Kunden bereits seit 2005 mit zahlreichen Beratungsdienstleistungen rund um SAP NetWeaver zur Seite. SAP wird sich bei NetWeaver-Projekten vor allem auf eine Zusammenarbeit mit ihren Premium-Partnern konzentrieren, die durch ihre Expertise und Praxiserfahrung besondere Qualitäten erworben haben. Zu diesem exklusiven Kreis gehört auch REALTECH als SAP Special Expertise Partner.

Die ESOA-Projekte der SAP erfordern auf Seiten der Berater ganz neue Qualifikationen: Der Wandel der Informationstechnologie verändert auch das Selbstverständnis der Consultants. Diese werden sich künftig noch stärker vom Techniker hin zum ganzheitlichen Berater entwickeln, der operative Abläufe versteht, betriebswirtschaftliche Kenntnisse aufweist und die Fähigkeit zum strategischen Denken besitzt.

längst noch nicht beendet. Wir arbeiten weiter daran, die operative Marge zu verbessern. Wir haben uns daher ehrgeizige, aber angesichts unserer gefestigten Marktposition erreichbare Wachstumsziele gesetzt und bauen unser Geschäft national und international weiter aus: Der Konzernumsatz soll im Jahr 2007 im hohen einstelligen Prozentbereich steigen, das operative Ergebnis (EBIT) zwischen 10 und 15 Prozent. Im Beratungsgeschäft haben wir geplant, stärker als der Markt zuzulegen. Im Software-Segment streben wir ein Umsatzwachstum von 12 bis 15 Prozent bei stabilen



#### Technische Expertise und Strategie-Consulting aus einer Hand

Diesen Trend haben wir aufgegriffen und die IT-Optimierung und IT-Konsolidierung um einen dritten Schwerpunkt erweitert: die Einbindung von Geschäftsprozessen. Dies umfasst auch die Beratung zu neuen Web-Technologien, welche die bestehenden Anwendungen zukunftsfähig machen. So haben wir REALTECH zu einem Beratungspartner entwickelt, der technische Expertise und Strategie-Consulting für SAP-NetWeaver aus einer Hand anbietet und sich dadurch Zugang zu besonders margenstarken und lukrativen Segmenten des internationalen IT-Marktes eröffnet hat. Positive Rückmeldungen von Analysten, Partnern und Kunden sowie das erfolgreich verlaufene Geschäftsjahr 2006 haben uns die Richtigkeit dieser Strategie bestätigt.

An diesen Erfolg werden wir im Geschäftsjahr 2007 anknüpfen, denn unser Reifeprozess ist

Kosten an. Wir gehen zudem davon aus, dass sich die im Jahr 2006 erstmals positiv ausgefallene EBIT-Marge in dieser Sparte weiter verbessern wird. Unsere Konzentration gilt im Geschäftsjahr 2007 vor allem unseren Kernmärkten in Deutschland, Italien, Spanien und den USA.

Das Jahr 2006 hat gezeigt, dass sich REALTECH auf einem sehr guten Weg befindet. Die Anstrengungen haben sich gelohnt. Wir gehen gestärkt aus diesem Geschäftsjahr hervor und danken an dieser Stelle allen, die dazu ihren Beitrag geleistet haben: unseren Mitarbeitern, unseren Partnern, unseren Kunden, dem Aufsichtsrat und unseren Aktionären. Das Vertrauen, das uns von allen Seiten entgegengebracht wird, ist ein solides Fundament für den gemeinschaftlichen Erfolg. Wir werden auch künftig eine aktive Rolle bei der Weiterentwicklung der Informationstechnologie spielen und die Zukunft mitgestalten.

Herzlichst,  
Ihr Vorstand



## Ereigniskalender 2006

### Januar

#### Wüstenrot & Württembergische AG profitiert von REALTECH

Mit Hilfe der REALTECH AG hat die W&W Informatik GmbH, der interne Informatikdienstleister im Finanzkonzern Wüstenrot & Württembergische AG, erfolgreich ihre zentralen SAP-Systeme optimiert. Die homogene Systemlandschaft trägt außerdem dazu bei, dass die Kosten für den Systembetrieb deutlich niedriger liegen als zuvor.

rungen entfalten ihre Wirkung: Die REALTECH AG hat im ersten Quartal 2006 ein positives operatives Ergebnis (EBIT) erwirtschaftet. Dies war zuletzt im Zeitraum Januar bis März 2000 gelungen. Weiterhin hat die Sparte Software erstmals seit ihrer Gründung einen positiven Ergebnisbeitrag geliefert.

### Februar

#### REALTECH macht Unternehmen SOX-konform

Die internationale Prüfungs- und Beratungs-

### Mai

#### Erstmals Dividende ausgeschüttet

Vorstand und Aufsichtsrat der REALTECH AG schlagen auf der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2005 eine Dividende von 0,10 Euro pro Aktie aus dem Bilanzgewinn auszuschütten.

Januar

**Wüstenrot & Württembergische**  
W&W INFORMATIK GMBH

Mai



Juni

**ENSO**

Februar

**ERNST & YOUNG**

März

**emotion**

gesellschaft Ernst & Young bestätigt: Die Software REALTECH TransportManager versetzt Unternehmen in die Lage, die Anforderungen hinsichtlich Transparenz und Verfügbarkeit von Daten und Prozessen gemäß des Sarbanes-Oxley Acts (SOX) zu 100 Prozent zu erfüllen. Ernst & Young selbst setzt ebenfalls auf den REALTECH TransportManager.

#### Neues Beratungsmodell

Die REALTECH AG entwickelt ein neues Beratungsverfahren: Dieses hilft Unternehmen, ausgewählte Teile bestehender Geschäftsabläufe mit der Plattform SAP NetWeaver zu optimieren. Die so genannte Business-Case-Integrationsmethode kombiniert Prozesse, Anwendungen und Technologien zu einer Lösung, die konkreten wirtschaftlichen Nutzen für die Unternehmen erbringt.

### März

#### SAP NetWeaver-Ausbildung weiter ausgebaut

Auf den SAP-Beratermarkt kommt eine neue Herausforderung zu: SAP NetWeaver und SAP Enterprise Service Architektur (ESA) verlangen nach neuen Beratungsmethoden. Anstatt der traditionellen SAP-Beratung, die Modul-spezifisch organisiert war, ist nun die ganzheitliche Sicht auf Geschäftsprozesse notwendig. REALTECH hat daher frühzeitig das Qualifizierungsprogramm für ihre SAP-Berater in Deutschland umgestellt.

### Juni

#### ENSO migriert komplette SAP-Systemlandschaft

Der Dresdener Energiedienstleister ENSO hat mit Hilfe der REALTECH AG erfolgreich seine SAP-Landschaft auf eine Linux-Plattform übertragen. Durch Einsatz des Open-Source-Betriebssystems reduzieren sich die Kosten für den laufenden Betrieb. Bei der Auftragsvergabe überzeugte der Walldorfer SAP-Technologieberater insbesondere mit seinen Erfahrungen. REALTECH zählt mit weltweit 300 Projekten zu den Migrationsspezialisten im SAP-Bereich.

### April

#### Erfolgreich im ersten Quartal

Die im Jahr 2004 eingeleiteten Umstrukturie-

**Juli****August Sorck KG entscheidet sich für REALTECH**

Der Schokoladenproduzent August Storck KG verwendet für die zentrale Überwachung von Applikationen und IT-Infrastruktur die theGuard! System Management Suite. Bei der Auftragsvergabe hat sich die REALTECH AG gegenüber renommierten Wettbewerbern behauptet.

**Deutsche Börse hat SAP-Applikationen im Griff**

Die Deutsche Börse Gruppe lässt rund 25 zentrale SAP-Anwendungen von theGuard! ApplicationManager auf ihre Verfügbarkeit

**September****REALTECH sichert Prozesse im Versicherungswesen**

Die Gesellschaft für angewandte Versicherungs-Informatik (GaVI) setzt auf theGuard! Application Manager als neue System-Management-Lösung für SAP-Programme. Mit der neuen SAP-Überwachungs-Lösung hat die GaVI den Pflegeaufwand und die Kosten für den SAP-Betrieb verringert.

**Oktober****Produktpalette ausgebaut**

Die REALTECH AG erweitert ihre Produktpalette um ein innovatives Komplettpaket zur Über-

Juli



August



August



Juli

DEUTSCHE BÖRSE  
SYSTEMS

November



überwachen. Die REALTECH AG hat sich im Auswahlprozess gegen die großen Hersteller bekannter System-Management-Lösungen durchgesetzt. Entscheidend war ein überzeugendes Gesamtpaket aus hoher Produktqualität, Service-Know-how und der speziellen Expertise im SAP-Umfeld.

**August****Drei Auszeichnungen von SAP**

Die REALTECH AG freut sich über drei weitere Auszeichnungen durch die SAP AG: Der Software-Konzern empfiehlt REALTECH als SAP Special Expertise Partner für die Anwendungen Duet, SAP Enterprise Portal und SAP Exchange Infrastructure.

**BSH vertraut beim Monitoring auf REALTECH**

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH hat sich zur Kontrolle ihrer SAP-Systeme für den theGuard! Application Manager entschieden. Im Rahmen einer Ausschreibung setzt sich die Lösung gegen insgesamt 12 Anbieter durch.

wachung von SAP-NetWeaver-Infrastrukturen. Die neue Softwarelösung erleichtert IT-Administratoren die Arbeit: Sie ermöglicht ein umfassendes Monitoring von SAP NetWeaver über eine zentrale und intuitiv bedienbare Oberfläche.

**November****REALTECH nimmt am Deutschen Eigenkapitalsforum teil**

Die REALTECH AG hat erstmals mit eigenen Vorträgen am Deutschen Eigenkapitalforum teilgenommen und sich institutionellen Anlegern präsentiert. Das Deutsche Eigenkapitalforum ist Europas wichtigste Veranstaltung rund um die Eigenkapitalfinanzierung.

**Dezember****REALTECH unterstützt SAP auf Sun Solaris**

Als eines der ersten Produkte überhaupt unterstützt theGuard! ApplicationManager die Überwachung von SAP-Anwendungen auf Sun-Solaris-Rechnern. Die schnelle Reaktion ist ein gutes Beispiel für die Innovationsfreude und Geschwindigkeit, mit der REALTECH am Markt agiert.

## Aktie





7,71 €



+++ RTC +++ 07.02.06 +++ RTC +++

Akashi-Kaikyo-Brücke über die Aleshi-Meeressstraße, Kobe, Japan; derzeit längste Hängebrücke der Welt mit einer Spannweite von fast 2 Km.



Perspektive bieten

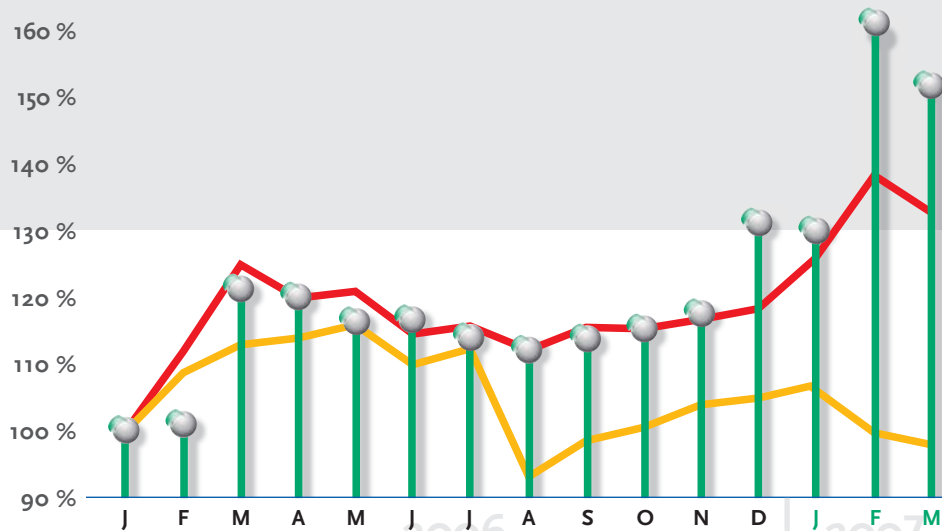
Jeder sagt Gutes über die Brücke,  
die ihn hinüber geführt hat.

Aus den USA

## Aktie

Börsenkursentwicklung  
(indiziert)

- REALTECH-Aktie
- Prime-Software
- TecDax



### Die Börse im Jahr 2006 - Dax steigt das vierte Jahr in Folge

Der deutsche Aktienmarkt hat ein wechselvolles, aber erfolgreiches Börsenjahr hinter sich. Noch zwölf Monate zuvor galt es als sehr gewagt, dem Deutschen Aktienindex (Dax) ein Potenzial von 6.000 Punkten zuzutrauen. Zum Jahresende 2006 verabschiedete sich das Kursbarometer der deutschen Standardwerte mit einem Schlusswert von 6.596,92 Punkten – ein Plus von 22 Prozent. Damit ist der Dax doppelt so hoch gestiegen wie der Stoxx 50. Hatten zu Jahresbeginn noch Inflationsängste auf die Stimmung am Aktienmarkt gedrückt, traten diese im zweiten Halbjahr in den Hintergrund. Seit Anfang Juli 2006 bestand ein Aufwärtstrend, der vom zu erwartenden Gewinnwachstum der Unternehmen getragen wurde. Zudem meldeten die USA robuste Konjunkturdaten. Ein deutlich gesunkener Ölpreis sowie Preiseinbrüche bei einigen Rohstoffen, vor allem bei Kupfer, unterstützten die positive Grundstimmung.

Bemerkenswert war die Entwicklung der deutschen Nebenwerte: Der MDax galt im Vergleich zum Dax vor einem Jahr als überbeuert, wuchs dennoch um 29 Prozent und schloss am letzten Handelstag 2006 auf einem Allzeithoch. Die Technologiewerte im TecDax schnitten mit einer Steigerung von 25 Prozent ebenfalls besser ab als die großen Dax-Werte. Auch an den internationalen Aktienmärkten wirkte sich der konjunkturelle Aufschwung positiv aus: In Japan gewann der Nikkei-Index 2006 knapp sieben Prozent, der Dow-Jones-Index brachte es auf ein Plus von fast 17 Prozent.

### Weltwirtschaft im Aufwind

Die Welt befindet sich Ökonomen und Analysten zufolge in der zweiten Phase eines lang anhaltenden Wirtschaftsaufschwungs und Konjunkturzyklus. Die Experten gehen beim Blick auf das Jahr 2007 davon aus, dass das Gewinnwachstum etwas nachlässt und die Aktienmärkte von höherer Volatilität geprägt sein werden. Firmenübernahmen sind laut



den Strategen der Investmentbanken ein wichtiger Kurstreiber. Es deutet vieles darauf hin, dass das fünfte Jahr einer Hausse bevorsteht. Auch für den deutschen Aktienmarkt fällt die Prognose für das Jahr 2007 vorsichtig optimistisch aus. So erwarten die Experten der Großbanken im Durchschnitt einen Dax-Stand von rund 7.000 Punkten, was einem Anstieg von sechs Prozent gleichkäme. Für die deutschen Nebenwerte seien die Aussichten dagegen weniger gut: Diese werden eher auf Konsolidierungskurs gesehen, da sie um einiges teurer sind als die Dax-Werte. Das gelte vor allem für

Gleich zu Beginn des Berichtsjahres markierte die REALTECH-Aktie mit 6,91 EUR den Tiefstwert 2006. In der Folgezeit kletterte das Papier kontinuierlich und erreichte am 24. Februar mit 8,65 EUR den Höchstkurs des ersten Quartals 2006. Der März war geprägt durch eine schwankende Seitwärtsbewegung. Ins zweite Quartal startete die REALTECH-Aktie mit einem Wert von 8,06 EUR. Gleich in der ersten Woche erreichte sie mit 8,25 EUR den Höchstwert des Dreimonatszeitraums. Von Mai an fiel das Papier kontinuierlich, bis es am 14. Juni mit 7,20 EUR den Tiefststand des



den MDax und den SDax. Dem TecDax messen die Analysten dagegen noch ein gewisses Nachholpotenzial zu.

#### Kursentwicklung und Marktkapitalisierung

Die Aktie der REALTECH AG entwickelte sich im Geschäftsjahr 2006 erneut besser als die Vergleichsindizes: Das Papier legte von 6,89 EUR am 31. Dezember 2005 auf 8,95 EUR zum Ende des Berichtsjahres zu. Der Zuwachs von 30 Prozent ist identisch mit dem im Vorjahr und liegt deutlich über der Wachstumsrate, welche der TecDax zu verzeichnen hatte. Die Marktkapitalisierung der REALTECH AG stieg im Vergleich der Stichtage von 35 Millionen EUR auf 46 Millionen EUR am 31. Dezember 2006. Dieser Wert entsprach 101 Prozent des buchmäßigen Eigenkapitals. Zum Jahresende 2005 hatte dieser Anteil 80 Prozent betragen.

zweiten Quartals erreichte. Danach konnte die Aktie etwas Boden gut machen und schloss das Quartal mit einem Kurs von 7,60 EUR. Damit notierte der Kurs um 32 Prozent höher als zum Ende des Vergleichs quartals des Vorjahres (5,74 EUR).

Das dritte Quartal war geprägt von geringen Kursschwankungen. Der Kurs bewegte sich während des Dreimonatszeitraums vornehmlich in einer Handelsspanne von maximal 0,41 EUR. In das letzte Quartal des Jahres startete die REALTECH-Aktie mit einem Kurs von 7,65 EUR, um dann mit leicht steigender Tendenz seitwärts zu tendieren. Einen Schub erhielt das Papier durch die Veröffentlichung der vorläufigen Neunmonatszahlen 2006 am 27. Oktober: Es begann mit einem Sprung auf 8,05 EUR, bevor der Kurs am 16. November mit 9,94 EUR den Jahreshöchststand 2006 erreichte. Einen Wert dieser Höhe erzielte die Aktie zuletzt im Jahr 2001. In den folgenden Wochen vollzog sich mit leichten Schwankungen eine Abwärtsbewegung auf einen Kurs von 8,95 EUR zum Jahresende.



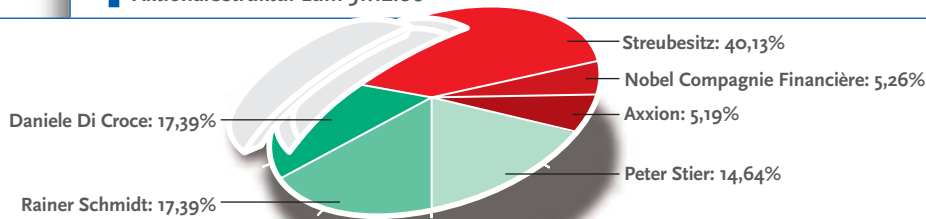
**Aktionärsstruktur und Handelsvolumen**

Die Aktionärsstruktur der REALTECH AG unterlag im Berichtsjahr verglichen mit dem Geschäftsjahr 2005 keinen Änderungen in Bezug auf die meldepflichtigen Größen. Die Hauptaktionäre entsprachen denen des Vorjahres und der Streubesitz belief sich zum 31. Dezember 2006 auf 40,13 Prozent.

Das Handelsvolumen ist im Vergleich zum Vorjahr gesunken: Dabei fiel der durchschnittliche Tagesumsatz mit Aktien des Konzerns

Wie zu Beginn des Jahres geplant, hat die REALTECH AG 2006 ihre Investor-Relations-Aktivitäten ausgebaut und verstärkt Gespräche mit Interessenten und Investoren geführt. Zudem hat sich REALTECH bei diversen Aktienforen in der Schweiz und in Deutschland präsentiert – unter anderem beim Deutschen Eigenkapitalforum, der größten Anlegermesse Europas. Die intensive Kapitalmarktkommunikation setzt REALTECH konsequent fort: Im Jahr 2007 sollen die Schwerpunkte der Investor-Relations-Arbeit im deutschsprachigen Raum und in Großbritannien liegen.

**Aktionärsstruktur zum 31.12.06**



um 18 Prozent von 12.957 Stück im Jahr 2005 auf 10.617 Stück im Jahr 2006. Wie in den vorangegangenen Jahren wurde mit 61 Prozent (2005: 64 Prozent) die Mehrheit der REALTECH-Aktien über die Xetra-Plattform gehandelt.

**Hauptversammlung**

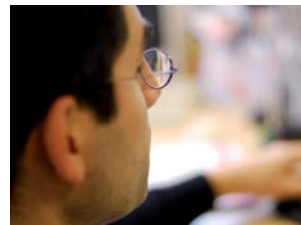
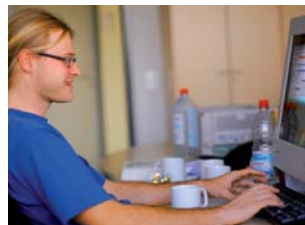
Zur siebten ordentlichen Jahreshauptversammlung der REALTECH AG fanden sich im Mai 2006 rund 150 Aktionäre und Gäste in Wiesloch ein, die fast 50 Prozent des Grundkapitals repräsentierten. Die Beschlüsse zu den einzelnen Tagesordnungspunkten wurden jeweils mit großer Mehrheit gefasst. Das galt unter anderem für die Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, den Bericht des Aufsichtsrats, den gebilligten Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht, die erstmalige Ausschüttung sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

Bestes Beispiel für das Bestreben, den Dialog mit derzeitigen und künftigen Aktionären vorbildlich zu gestalten, ist die aktive Mitgliedschaft der REALTECH AG im Deutschen Investor Relations Kreis (DIRK). Dieser Berufsverband setzt in Deutschland seit Jahren die Standards für eine mustergültigen Kommunikation zwischen börsennotierten Unternehmen und dem Kapitalmarkt.

Die REALTECH-Aktie hat in den vergangenen beiden Jahren ihre Leistungsfähigkeit eindrucksvoll unter Beweis gestellt: Mit einem Plus von jeweils 30 Prozent entwickelte sich das Papier besser als die Vergleichsindizes. Weiterhin hat die REALTECH AG ihre führende Marktposition gefestigt und die Ertragskraft durch interne Kosteneinsparungen weiter gesteigert. Somit befindet sich das Unternehmen in einer guten Ausgangsposition für weiteres Wachstum, was die REALTECH-Aktie zu einer zukunftssträchtigen Investition für private und institutionelle Anleger macht.

**Kennzahlen**

	2006	2005
	EUR	EUR
Konzernergebnis je Aktie	0,37	0,22
Cash Flow je Aktie	0,47	0,95
Eigenkapital je Aktie	8,87	8,59
Höchstkurs	9,94	7,48
Tiefstkurs	6,89	5,38
Endkurs	8,95	6,89
Marktkapitalisierung zum Jahresende	46 Mio.	35 Mio.
Anzahl der Aktien zum Jahresende	5.173.452	5.092.452

**Basisdaten**

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

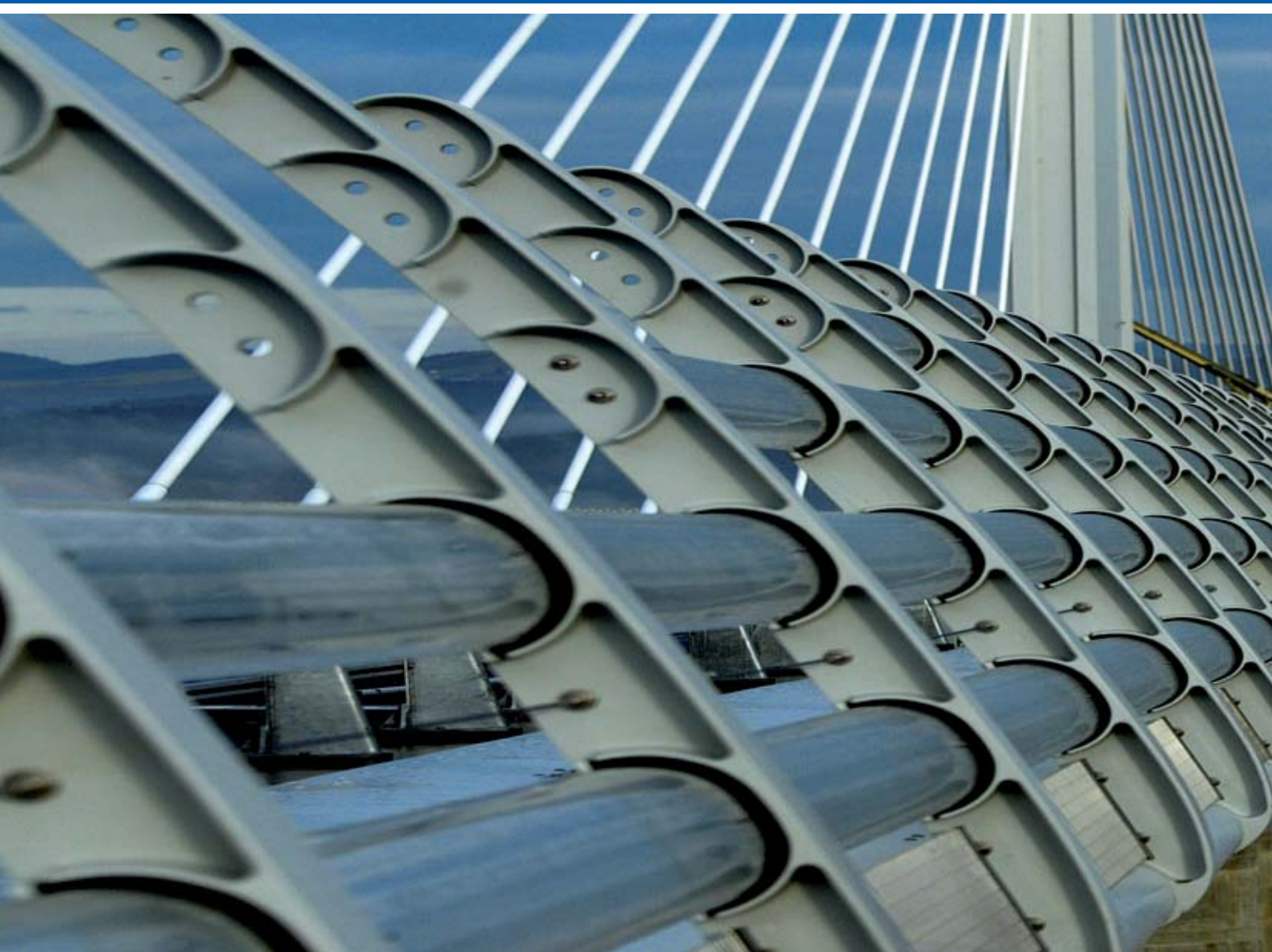
**Aktien und Aktienoptionen des Emittenten und der Organmitglieder zum 31.12.2006**

**Emittent**  
REALTECH AG - Aktien

**Vorstand**  
Dr. Rudolf Caspary 61.000 Aktienoptionen,  
15.000 Aktien  
Nicola Glowinski 103.000 Aktienoptionen,  
22.000 Aktien  
Jürgen Zahn 70.000 Aktienoptionen

**Aufsichtsrat**  
Dieter Matheis - Aktien  
Richard Roy - Aktien  
Norbert Schwerber - Aktien

## Corporate Governance



7,95 €



+++ RTC +++ 06.03.06 +++ RTC ++

Viaduc de Millau über das Tal des Tarn, Zentralmassiv, Frankreich; die mit 342m derzeit höchste Brücke der Welt verhindert regelmäßige, kilometerlange Staus.

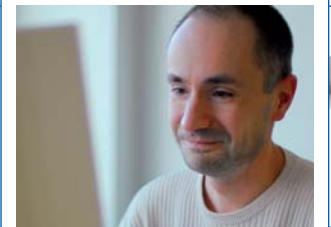


EINE BRÜCKE ZU BAUEN HEISST,  
IM NICHTS EINEN FESTEN PUNKT ZU SCHAFFEN.

Unbekannt



## 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 und seitdem mehrfach aktualisierte 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 Kapitalmarktbeteiligten 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

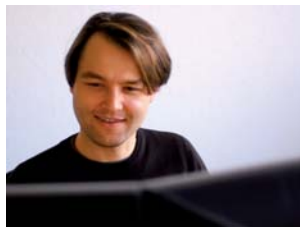
Für die Umsetzung des Kodex ist nicht nur die Unternehmensseite verantwortlich – auch die Mitbestimmung der Aktionäre ist notwendig. Diese werden in der Hauptversammlung an grundlegenden Entscheidungen der REALTECH AG beteiligt. Hierzu zählt auch die Wahl des Aufsichtsrats, dessen Aufgabe es ist, den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



Im Rahmen des Jahresabschlusses erstattet der Aufsichtsrat Bericht an die Aktionäre. Diesem Organ steht es frei, Ausschüsse nach Schwerpunkten zu organisieren. 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 vorgesehene Mindestzahl von drei Mitgliedern besetzt ist.

Die Rechnungslegung des REALTECH-Konzerns erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2005 nach den

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 Finanzanalysten, 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) zu finden



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 Aufsichtsrat 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 dem Kodex zu entsprechen.

und für jeden frei zugänglich. Geht es um Neuigkeiten, die den Aktienkurs von REALTECH erheblich beeinflussen könnten, wird dies in einer Ad-hoc-Mitteilung veröffentlicht.

#### Risikomanagement

Das Risikomanagementsystem ist Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses. Es definiert Grundsätze, Richtlinien, Prozesse und Verantwortlichkeiten, 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 der 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 Abschnitt „Risikobericht“ aufgeführt.

**Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings)**

Mit Inkrafttreten des Vierten Finanzmarkt-

AG die aufgeführten meldepflichtigen Transaktionen vor.

**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 offenzulegen. Dies regelt §161 AktG.

**Meldepflichtige Transaktionen von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats**

Name	Status	Handelstag/Börsenplatz	Bezeichnung des Finanzinstruments	ISIN
Dr. Rudolf Caspary	Vorstand	16.11.2006/außerbörslich	Wandelschuldverschreibung	DE0007008906
Dr. Rudolf Caspary	Vorstand	15.11.2006/Xetra	Aktie der REALTECH AG	DE0007008906
Nicola Glowinski	Vorstand	14.11.2006/außerbörslich	Wandelschuldverschreibung	DE0007008906
Nicola Glowinski	Vorstand	14.11.2006/außerbörslich	Wandelschuldverschreibung	DE0007008906
Dr. Rudolf Caspary	Vorstand	14.11.2006/außerbörslich	Wandelschuldverschreibung	DE0007008906

förderungsgesetzes 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.

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 2007 lagen der REALTECH

Hier stehen 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, am 25. November 2004 die dritte und am 25. November 2005 die vierte Entsprechungserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß §161 AktG abgegeben. Am 30. November 2006 hat REALTECH die fünfte und bislang letzte Entsprechungserklärung mit folgendem Wortlaut veröffentlicht:

„Die REALTECH AG entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deut-



scher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 mit nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

Bislang wurde kein angemessener Selbstbehalt für die für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossene D&O-Versicherung (Organ- oder Manager-Haftpflichtversicherung) 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 Vereinba-

samtorgan obliegende Überwachung der Geschäftsführung des Vorstands.“

#### Insider-Regelung

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 Aus-

Preis (EUR)	Stückzahl	Geschäftsvolumen	Erläuterung
7,00	9.000	63.000	Zeichnung der WSV im Rahmen des WSV-Programms 2002
9,67	4.000	38.680	Verkauf von Aktien im Rahmendes WSV-Programms 2002
5,12	10.000	51.200	Zeichnung der WSV im Rahmen des WSV-Programms 2002
7,00	12.000	84.000	Zeichnung der WSV im Rahmen des WSV-Programms 2004
5,12	10.000	51.200	Zeichnung der WSV im Rahmen des WSV-Programms 2002



rung 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.

Bislang wird die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats im Corporate Governance Bericht nicht individualisiert ausgewiesen (Kodex Ziffer 5.4.7).

Begründung: Eine Angabe der individuellen Vergütung jedes einzelnen Mitglieds des Aufsichtsrats bietet keine geeignete Beurteilungsgrundlage für die Angemessenheit der Vergütung für die dem Aufsichtsrat als Ge-

nutzen 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 zu Insiderinformationen ergeben, sowie über die Rechtsfolgen von Verstößen aufgeklärt.



## Report of the Supervisory Board





8,30 €



+++ RTC +++ 31.03.06 +++ RTC +++

Hängebrücke in Arunachal Pradesh, Ost-Himalaya, Indien; gebaut als sicheres Bindglied zweier Dörfer des Volksstamms der Adi.

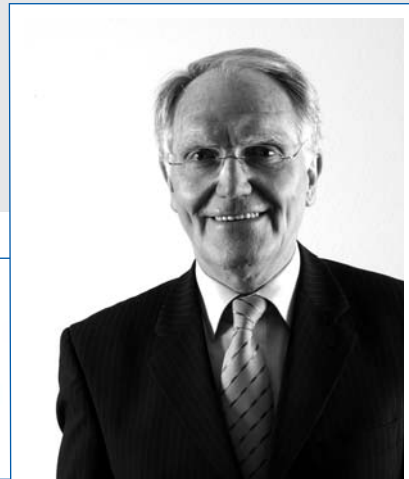


*Weise Worte sind die prächtigste  
Brücke zum Glück.*

**Deutsches Sprichwort**

## Bericht des Aufsichtsrats

**Dieter Matheis**  
Vorsitzender



### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

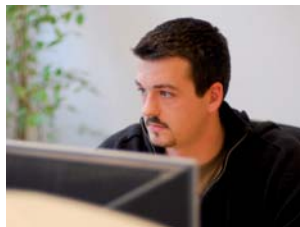
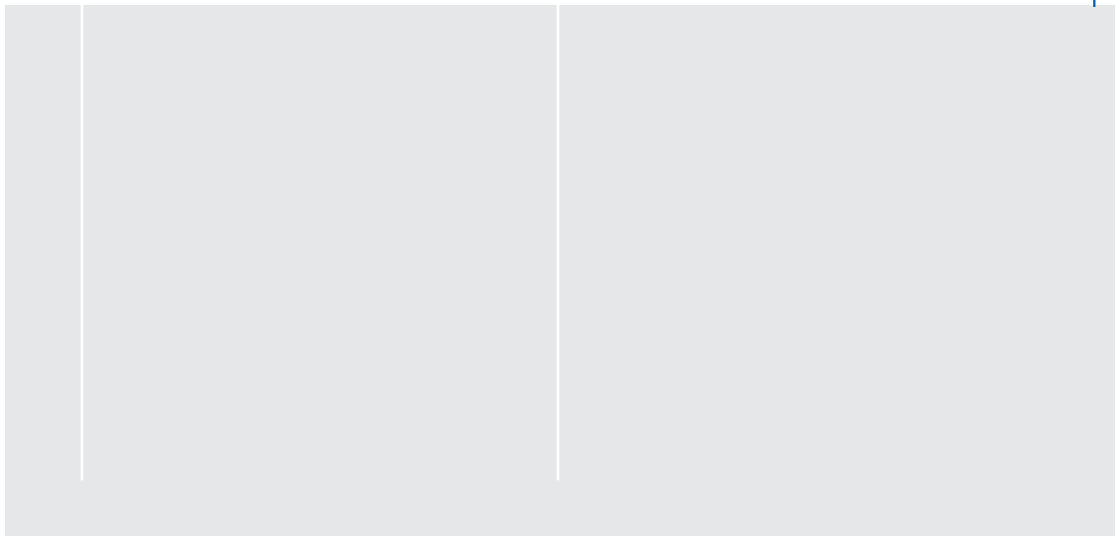
die Zusammenarbeit zwischen dem Aufsichtsrat und dem Vorstand ist geprägt von einer engen und regelmäßigen Kommunikation. Diesen Dialog haben die beiden Organe der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter ausgebaut und damit nicht nur eine sinnvolle Zusammenarbeit gestaltet, sondern auch entsprechend dem Deutschen 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 Geschäftsvorfälle, 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.

Im Berichtsjahr nahm der Aufsichtsrat eine Effizienzprüfung vor. Dabei wurde festgestellt, dass der Aufsichtsrat durch die zeitnahe und direkte Informationspolitik des Vorstands sowie durch etablierte Entscheidungsprozesse seinen zugewiesenen Aufgaben sachgerecht und in effizienter Weise nachkommt.



### Sitzungen und Ausschüsse

Aufsichtsrat und Vorstand haben im Geschäftsjahr 2006 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.

Seit dem Geschäftsjahr 2006 verfügt der Aufsichtsrat im Gegensatz zu den Vorjahren weder über einen expliziten Bilanzprüfungs- noch über einen Personalausschuss. Aufgrund der

Reduzierung der Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrats von sechs auf drei im Geschäftsjahr 2005 war eine sinnvolle Bildung von Ausschüssen nicht mehr möglich. Gleichzeitig wurde damit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen: Der Aufsichtsrat soll gemäß Absatz 5.3.1 abhängig von der Anzahl seiner Mitglieder fachlich qualifizierte Ausschüsse bilden. Somit befinden sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats über alle zu entscheidenden Sachverhalte.

Die im Geschäftsjahr 2006 durchgeführten Aufsichtsratssitzungen thematisierten insbesondere die Fortsetzung der etablierten Unternehmensstrategie in den beiden Geschäftsfeldern Consulting und Software sowie die regionale Ausrichtung des Konzerns.

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, welche die Profitabilität weiter stärken sollen. Darüber hinaus zählten Fragen der Personal- und Nachfolgeplanung als auch der Corporate Governance zu den diskutierten Themen.

Im Einzelnen: In der Sitzung Ende Januar 2006 befasste sich der Aufsichtsrat unter anderem mit den vorläufigen Zahlen des vierten Quartals 2005 und des Geschäftsjahres 2005, mit der Budgetplanung für 2006 sowie mit der grundsätzlichen Strategie in den Seg-

nungsprogramm 2006. Zudem wurden die Zahlen des zweiten Quartals des Geschäftsjahres 2006 analysiert.

In der Sitzung im November erfolgte die Durchsicht der Zahlen für das dritte Quartal 2006. Weiterhin wurde der Ausblick auf das Geschäftsjahr 2007 diskutiert, wie auch die Aktualisierung der Geschäftsordnungen von Aufsichtsrat und Vorstand.

Gemeinsam mit dem Wirtschaftsprüfer legte der Aufsichtsrat die Prüfungsschwerpunkte



menten Consulting und Software sowie mit der künftigen Ausrichtung des Konzerns. Des Weiteren wurden Beschlüsse zu zustimmungspflichtigen Geschäften wie der Bonusvereinbarung für den Vorstand und zu arbeitnehmerfinanzierten Pensionszusagen gefasst.

Den Schwerpunkt der Sitzung im März bildeten die Berichte des Wirtschaftsprüfers, die Genehmigung und Feststellung des Konzernabschlusses 2005 und der Jahresabschlüsse 2005, der Ausblick für das erste Quartal 2006 und die Genehmigung der Tagesordnung der Aktionärshauptversammlung 2006.

Die Ergebnisse des ersten Quartals 2006 und der Bericht zur Situation der einzelnen Landesgesellschaften waren insbesondere Gegenstand der Sitzung im Mai.

Im Mittelpunkt der Beratungen im August standen die Perspektiven im Software-Bereich und diverse genehmigungspflichtige Geschäfte, unter anderem das Wandelschuldverschrei-

fest. Weitere Punkte der Tagesordnung umfassten die Verabschiedung der fünften Entsprechungserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats.

#### **Besetzung von Vorstand und Aufsichtsrat**

In Vorstand und Aufsichtsrat der REALTECH AG hat es im Geschäftsjahr 2006 keine personellen Veränderungen gegeben.

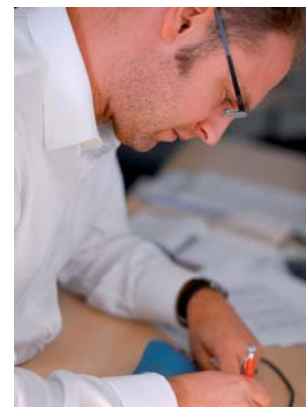
#### **Jahres- und Konzernabschluss**

Der Jahresabschluss 2006 der REALTECH AG und der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der in der Hauptversammlung am 16. Mai 2006 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 gemäß der IFRS-Regelungen aufgestellt. Er befreit gemäß § 315a 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 intensiv durchgesehen



und begutachtet 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 05. März 2007 hat der Aufsichtsrat den Konzernabschluss 2006 und den zusammengefassten Lagebericht 2006 gebilligt, den Jahresabschluss 2006 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 Unternehmenswertes der REALTECH AG und aller mit ihr verbundenen Unternehmen.

Walldorf, im März 2007  
Der Aufsichtsrat  
Dieter Matheis  
Vorsitzender

## Brückenschlag zwischen Gegenwart und Zukunft



7,84 €



+++ RTC +++ 28.04.06 +++ RTC +++

Fatih-Sultan-Mehmet-Brücke  
über den Bosphorus, Istanbul,  
Türkei; direkte Verbindung  
zwischen Orient und Okzident.

# Grenze überwinden

Wünsche sind die beachtlichsten Brückenbauer  
und die mutigsten Begeher.

**Elfriede Hablé,**  
österreichische Aphoristikerin  
und Musikerin



## Brückenschlag zwischen Gegenwart und Zukunft



### DER MARKT

#### Die Weltwirtschaft wächst

Der Aufschwung hält an: Im Jahr 2007 wird die Weltwirtschaft voraussichtlich zum fünften Mal in Folge schneller wachsen als im langfristigen Durchschnitt. Insbesondere der Internationale Währungsfonds (IWF) ist zuversichtlich, dass die globale Konjunktur 2007 auf ein neues Gleichgewicht mit hohen Wachstumsraten zusteuern wird. Die Prognosen der Experten deuten auf ein weltweites wirtschaftliches Wachstum von 4,3 Prozent hin. Dieser Wert liegt nur einen halben Prozentpunkt unter dem Schnitt der Jahre 2003 bis 2006. Für die USA erwarten die Ökonomen allerdings ein Wachstum unterhalb des langfristigen Potentials. Die Fachleute schwanken zwischen der Hoffnung auf eine weiche Konjunkturlandung 2007 und der Angst vor einer Rezession. Die Wachstumsrate ist in den USA stetig von 5,6 Prozent auf zuletzt 2,0 Prozent zurückgegangen.

#### Überdurchschnittliche Entwicklung in der Eurozone

Die Analysten des IWF sind zuversichtlich, dass andere Regionen die US-Schwäche ausgleichen können. Die Konjunktur in der Eurozone hat beispielsweise ein Jahr mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten hinter sich: 2006 legte das Bruttoinlandsprodukt um 2,4 Prozent zu. Für das Jahr 2007 gehen die Ökonomen von einer Steigerung um knapp über zwei Prozent aus. Ausschlaggebend für diese positive Prognose sei insbesondere die derzeitige Stärke der deutschen Volkswirtschaft, der größten des Euroraums.

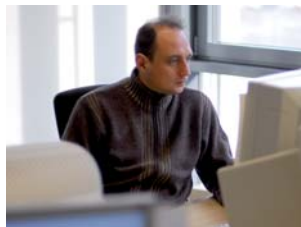
In fünf bis zehn Jahren könnte die langfristige Wachstumsrate der USA auf 2,5 Prozent gesunken, die der Eurozone auf 2,5 Prozent gestiegen sein. In den 90er Jahren hatte der Fortschritt der Informationstechnologie die Produktivität in den USA massiv angetrieben.



Die derzeitige Entwicklung entspricht dagegen vielmehr einem normalen Verlauf. Nach Ansicht der Experten kann die Eurozone wirtschaftlich gleichziehen, wenn die Struktur-reformen am Arbeitsmarkt und bei den Unter-nehmenssteuern voranschreiten und insbe-sondere der Dienstleistungssektor weiter unterstützt wird.

Japan hat nach einer langen Depression 2006 eine Wachstumsrate von 2,9 Prozent erwirt-schaftet. Ökonomen rechnen damit, dass die Steigerung aufgrund einer schwachen Binnen-

auch den Arbeitsmarkt erreicht. Die Konjunk-tur in Deutschland bleibt im Jahr 2007 lebhaft: Die meisten Ökonomen sehen den Auf-schwung als so kräftig an, dass sich Bremsf-ekte wie Steuer- und Abgabenerhöhungen sowie die Kappung von Steuervorteilen über-winden lassen. Die Wachstumsprognosen für das Jahr 2007 liegen mehrheitlich knapp unter zwei Prozent nach 2,5 Prozent für 2006.



nachfrage auf zwei Prozent sinkt. Demgegen-über sagen sie für die Volkswirtschaften in China und Indien Zuwächse von zehn und acht Prozent voraus. Beide Länder sind aller-dings noch nicht in der Lage, eine Führungs-rolle in der Weltwirtschaft zu übernehmen. Der Anteil der so genannten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien, China) an den weltweit produzierten Gütern und Dienstlei-stungen beträgt derzeit erst zehn Prozent. Zum Vergleich: Die USA stehen für 28 Prozent, Japan erreicht zehn und Deutschland sechs Prozent.

#### Lebhafte Konjunktur in Deutschland

In Deutschland hat sich die Wirtschaft im Jahr 2006 wesentlich dynamischer entwickelt als in der übrigen Eurozone. Aufgrund von Lohn-zurückhaltung und Restrukturierung sind die Unternehmen hierzulande sehr wettbewerbs-fähig und rentabel geworden. Das schafft Investitionsanreize sowohl für die außen- als auch für die binnenwirtschaftlich orientierten Sektoren. Und endlich hat der Aufschwung

#### DIE BRANCHE

#### Vier Prozent Plus für die Region EMEA erwartet

Nach einem guten Jahr 2006 für die Informa-tionstechnologie blicken die Analysten der führenden Häuser nicht ganz so optimistisch auf das Jahr 2007. Sie befürchten, dass sich die Anwender bei ihren IT-Investitionen weni-ger progressiv zeigen als im Vorjahr. Ihren Prognosen zufolge werden die IT-Verantwor-lichen in der Region EMEA (Europa, Naher und Mittlerer Osten sowie Afrika) für 328 Mil-liarden EUR Investitionen vornehmen. Das sind rund vier Prozent mehr als 2006. Im Vergleich der Jahre 2005 und 2006 waren die IT-Ausgaben dort noch um fünf Prozent ge-wachsen. Auch in den USA werden sich die IT-Verantwortlichen mehr zurückhalten als noch im Vorjahr. Insgesamt rechnen die Ex-perten in den Vereinigten Staaten mit einem

Investitionsvolumen von 408 Milliarden EUR, fünf Prozent mehr als 2006. In der Jahresfolge 2005 auf 2006 verbuchten die IT-Anbieter noch ein Plus von sechs Prozent.

Weltweit erwarten die Marktbeobachter IT-Ausgaben in Höhe von 1,2 Billionen EUR. Nach zwei Jahren mit Wachstumsraten von acht Prozent verlangsamt sich der Investitionszuwachs um zwei Prozentpunkte auf sechs Prozent, was von den Experten als moderat bezeichnet wird. Gleichzeitig rechnen sie mit tief greifenden Veränderungen im

angesichts der anhaltenden Globalisierung und der vielen Zusammenschlüsse und Akquisitionen auch nachvollziehbar. Die Entwicklung der vergangenen zwei Jahre hat deutlich gezeigt, dass weltweit einheitliche Systeme zu erheblich mehr Effizienz führen und sich Geschäftsprozesse leichter vereinheitlichen lassen.

Ziel vieler IT-Verantwortlichen ist es, auch die Effektivität der unterstützenden EDV-Prozesse zu erhöhen. Hingegen steht die Senkung der Kosten nicht mehr so stark im Vordergrund



globalen IT-Markt. Auf der Suche nach weiterem Wachstum würden neue Märkte in Südamerika und Asien stärker in den Fokus der Anbieter von Informationstechnologie rücken. Außerdem würden kleine und mittlere Unternehmen verstärkt als IT-Abnehmer adressiert. Obwohl die Auguren in ihren jüngsten Prognosen eher ein verhaltenes IT-Jahr 2007 vorhergesagen, haben die Anbieter keinen Grund zur Klage. Auch wenn die Budgets nicht so stark zulegen sollten wie zuletzt – die Branche wächst nach wie vor.

#### Betriebswirtschaftliche Standard-Software weiterhin gefragt

Enterprise Resource Planning (ERP) zeigt sich unbeeindruckt von allen Trends und ist den IT-Verantwortlichen so wichtig wie im vergangenen Jahr: Das Thema steht auf der Prioritätenliste nach wie vor weit oben, denn für so manches international operierende Unternehmen ist die Harmonisierung und die Konsolidierung der ERP-Systeme ein Dauerthema –

wie noch im vorangegangenen Jahr. Nach dem jahrelangen Sparkurs darf IT jetzt wieder etwas kosten, sofern sie dem Unternehmen die Vorteile bringt, die es erwartet. Offenbar haben viele Firmen festgestellt, dass Sparen allein das Kosten-Nutzen-Verhältnis nicht nachhaltig optimiert. Zudem hat sich die Konjunktur leicht erholt, und es gibt wieder Raum für Investitionen.

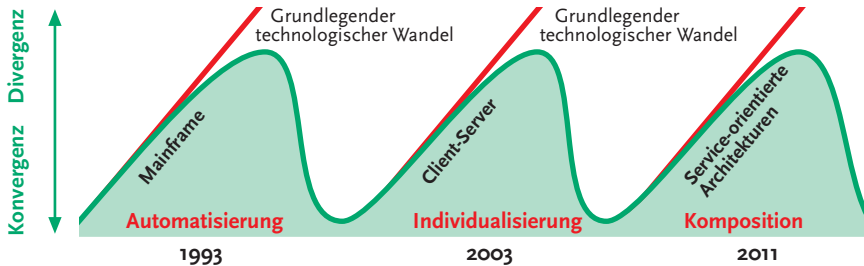
#### Mehr Leistung für Geschäftsprozesse

Wenn die Leistung von ERP-Services verbessert werden soll, geht es in erster Linie darum, die Geschäftsprozesse optimal abzudecken und die Anwender bestmöglich zu unterstützen. Vor diesem Hintergrund verändert sich die Rolle der IT: Sie soll die Unternehmensziele unterstützen und Prozesse als Ganzes betrachten, anstatt nur gezielt einzelne Anforderungen der Fachabteilungen zu erfüllen. Die Sicherheit der Systeme bereitet den IT-Leitern in diesem Jahr dagegen weniger Sorgen, eben-



so wie der flexible Zugang zur ERP-Anwendung. Nach dem Security-Hype der vergangenen Jahre scheint der Sicherheitsstandard gestiegen zu sein. Viele Unternehmen haben zudem bereits mobile Anwendungen für Management, Marketing, Vertrieb, Service, Logistik und Außendienst realisiert, so dass auf diesen Gebieten der Bedarf zur Zeit geringer ist. Im Vordergrund stehen nun Ziele, die im Rahmen eines Konsolidierungs- und Harmonisierungsprojektes verfolgt werden und in vielen Fällen die Unterstützung der Geschäftsprozesse verbessern.

Dabei hat die SAP nach heutigem Stand die besten Chancen, die Vorteile der SOA-Idee für den Endanwender nutzbar zu machen. SAP kann als einziges Unternehmen eine umfassende Suite von Geschäfts- und Branchen-anwendungen anbieten. Wenn diese mit Hilfe einer SOA flexibel kombinierbar sind und so schnell an sich ständig verändernde Geschäftsprozesse angepasst werden können, wird SAP bedeutende Alleinstellungsmerkmale und zusätzlichen Kundennutzen bieten können.



Flexibilität und schnelle Adaption an sich verändernde Geschäftsprozesse werden immer wichtiger und sind in der alten SAP-Welt nicht mehr möglich. Service-orientierte Architekturen (SOA) versprechen dafür grundlegende Besserung. Gleichzeitig tobt der globale Wettbewerb. Wer in der Champions League der IT-Industrie spielen möchte, muss sich an den Big Playern messen. So setzen alle Konkurrenten der SAP auch auf das SOA-Konzept und jeder hat seine Gründe: Oracle, um die vielen zusammengekauften Anwendungen zu integrieren, IBM, um aus der Partner Community Geschäftsanwendungen anbieten zu können, die sie heute noch nicht hat, und Microsoft, um auf der .net-Plattform mit eigenen Anwendungen ein Stück vom Kuchen der Business-Anwendungen abzubekommen.

Ein Teil der IT-Entscheider setzt bereits heute auf eine Service-orientierte Architektur (SOA) oder hat vor, die Systeme in diese Richtung zu überarbeiten. Das heißt: Die Unternehmen, für die SOA bedeutende Wettbewerbsvorteile bringt, passen ihre Systeme schnell an. Andere arbeiten weiterhin an Konsolidierungs- und Harmonisierungsprojekten und planen SOA eher für die Zukunft ein. Das Thema ist den Verantwortlichen jedenfalls bewusst – angesichts der Komplexität ist der Aufbau einer SOA für sie ein Schritt, der in die langfristige Planung einfließt und im Zusammenhang mit anderen Projekten umgesetzt wird.



**DIE MITARBEITER**

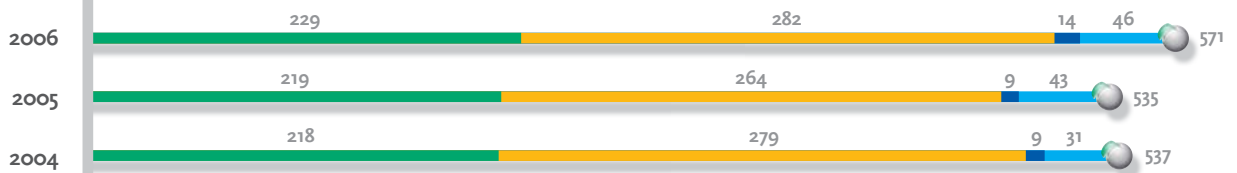
**Wohlfühlen, wichtig sein, weiterkommen**

Für einen IT-Dienstleister wie die REALTECH AG stehen vor allem die Mitarbeiter im Mittelpunkt, denn Dienstleistungen werden von Menschen erbracht. Und je kunden- und serviceorientierter die Mitarbeiter insbesondere im Kerngeschäftsfeld Consulting handeln, desto größer ist der Erfolg des Unternehmens. Durch ihr Know-how sichern sie die Marktposition von REALTECH als Beratungsspezia-

des Wissens. Hier werden zudem Verbindungen geknüpft, die weit reichende Kundenbedürfnisse abdecken. So ist jeder Berater in der Lage, postwendend auf Kundenanforderungen zu reagieren. Im Idealfall ergeben sich neue Auftragschancen, da der Berater geschult wird, über den eigenen technologischen Horizont hinaus zu blicken.

Neuen Kollegen wird auf diese Weise der ansonsten oft beschwerliche Einstieg in ein anderes Arbeitsumfeld erheblich erleichtert. Die positive Konsequenz: Die Mitarbeiter rufen

**Mitarbeiter nach Regionen (zum Stichtag)**



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

list für SAP-Systemlandschaften und schaffen wichtige Wettbewerbsvorteile. Welchen Stellenwert die Mitarbeiter bei REALTECH genießen, macht das unternehmensinterne Motto „wohlfühlen, wichtig sein, weiterkommen“ deutlich.

**Wohlfühlen**

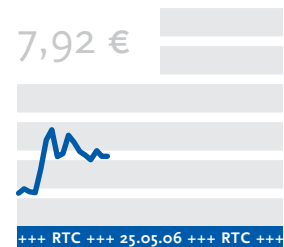
Die Mitarbeiter schätzen bei REALTECH vor allem die gute Teamatmosphäre, die kurzen Bearbeitungs- und Entscheidungswege, die Herausforderung bei der Arbeit und den kollegial freundlichen Umgang. Regelmäßige Treffen der Teams sichern den Zusammenhalt in den Gruppen und schaffen eine Rückhalt gebende Nähe zu den Vorgesetzten. Unter den Beratern besteht zudem ein aktives Netzwerk. Auf diese Weise unterstützen sich die Kollegen gegenseitig und nehmen das Unternehmen über ihre einzelnen Projekteinsätze hinaus als Ganzes wahr.

In internen Fachkreisen arbeiten sich die Mitarbeiter in neue Themen ein und bleiben auf diese Weise immer auf dem aktuellen Stand

ihre Qualitäten früher ab, wovon alle Seiten profitieren. "Als ich zu REALTECH kam, hat mir sehr gut gefallen, dass ich von meinen neuen Kollegen gleich herzlich aufgenommen wurde. Bei keiner meiner bisherigen Firmen habe ich eine so gute Teamatmosphäre erlebt. Die Arbeit macht hier wirklich Spaß", bestätigt repräsentativ ein SAP NetWeaver Consultant bei REALTECH.

**Wichtig sein**

Bei REALTECH haben die Mitarbeiter von Anfang an die Gewissheit gebraucht zu werden. Die Vorgesetzten halten regelmäßig persönlichen Kontakt zu ihren Teammitgliedern – auch dann, wenn diese bei den Kunden vor Ort im Einsatz sind. Außerdem sind die Teamgrößen überschaubar, und jeder hat den Freiraum, eigene Ideen einzubringen. So gestalten alle Mitarbeiter wesentlich den Erfolg des Unternehmens mit. Mentoren aus dem Top-Berater-Level nehmen sich neuer Kollegen an und erleichtern ihnen den Einstieg ins Unternehmen

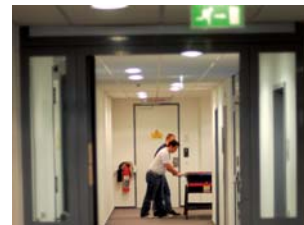


und den Job. Auf diese Weise gelingt es, neue Mitarbeiter schnell zu integrieren.

Ein zentrales Einstellungskriterium für REALTECH ist, dass der Bewerber über eine starke Persönlichkeit verfügt. Sie sollten außerdem eine ausgeprägte Kommunikations- und Wahrnehmungsfähigkeit besitzen, um sich im fachlichen Kundenkontakt entsprechend zu positionieren. Das Unternehmen setzt auf Menschen, die wissen, was sie wollen, die selbstständig handeln, die eigene Ideen haben, diese kommunizieren und umsetzen.

sich nach seinen Talenten und Stärken zu positionieren und systematisch weiterzuentwickeln. Darüber hinaus gibt es ein Führungskräfte-Nachwuchsprogramm, ein High-Potential-Programm für Berater und eine regelmäßige Beratergrundausbildung für neue Mitarbeiter. Als international aufgestelltes Unternehmen ermöglicht es REALTECH ihren Beratern zudem, im Ausland tätig zu sein.

Für jeden Mitarbeiter werden individuelle mittelfristige Karrierepläne aufgestellt. Diese werden durch Qualifikationsprogramme für die



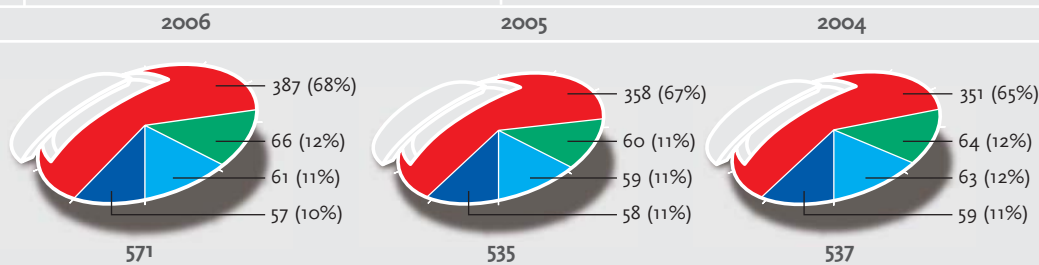
**Weiterkommen**

Erfolgreiche Unternehmen fordern ihre Mitarbeiter nicht nur, sie fördern sie auch. REALTECH legt großen Wert auf die fachliche und persönliche Qualifizierung ihrer Mitarbeiter, denn es herrscht der Anspruch, die Kunden mit exzellentem Know-how zu beraten, individuell auf sie einzugehen und innovative Ideen einzubringen. Dadurch zeichnet sich REALTECH aus und sichert damit dem Unternehmen wichtige Wettbewerbsvorteile.

Über ein Karrieremodell mit drei Wegen bietet REALTECH jedem Mitarbeiter die Möglichkeit,

fachliche und persönliche Weiterentwicklung unterstützt. Eine der wichtigsten Aufgaben dieser Weiterbildungen ist es, den Fokus auf neue Themen zu richten. Denn das in den vergangenen Jahren aufgebaute Spezialwissen verliert angesichts des technologischen Fortschritts rapide an Wert, wenn es nicht ständig aktualisiert wird.

Bestes Beispiel dafür, dass REALTECH die technologische Entwicklung immer fest im Blick hat, ist die Plattform SAP NetWeaver. Diese gewinnt seit ihrer Einführung im Jahr 2002 ständig an Bedeutung. Mit Produkten wie SAP NetWeaver und der Technologie SAP



**Mitarbeiter nach Bereichen**  
(zum Stichtag)

- Consulting
- Entwicklung
- Vertrieb
- Verwaltung

Enterprise Service Oriented Architektur (ESOA) ist für den SAP-Beratermarkt eine große Herausforderung hinzugekommen. Der neue Kompetenzanspruch an die Consultants erforderte einen Wechsel in dem Qualifizierungskonzept: REALTECH hat frühzeitig auf diese wachstumsstarke Innovation der SAP gesetzt und ihr Schulungsprogramm für die SAP-Berater entsprechend umgestellt. Mittlerweile nutzen auch REALTECH-Kunden diese Ausbildungsgänge, um ihre Mitarbeiter für die neuen Herausforderungen fit zu machen.

Die Zahl der Mitarbeiter hat sich nur in geringem Maße geändert: Zum 31. Dezember 571 Mitarbeiter im Vergleich zu 535 ein Jahr zuvor. Davon waren 229 Personen in Deutschland tätig nach 219 im Vorjahr. Rund 60 Prozent der Belegschaft arbeiten an den internationalen Standorten.

#### Perspektive

Unternehmen wie REALTECH, die bereits frühzeitig mit entsprechenden Weiterbildungsmaßnahmen auf die neuen Markttrends reagiert



REALTECH startet im Jahr 2007 mit dem Mitarbeiter-Qualifikationsprogramm STEP-IN. Dieses richtet sich sowohl an erfahrene Berater als auch an Berufseinsteiger. Ziel der Initiative: die praxisorientierte Ausbildung der Mitarbeiter zum qualifizierten SAP NetWeaver-Berater. Das mehrwöchige Programm verfolgt ein ehrgeiziges Ziel: Die Kandidaten sollen fit gemacht werden für die SAP-Beratungsprojekte der Zukunft. Flankiert werden die SAP-spezifischen Fachlehrgänge von Trainings, die der Stärkung der Methoden- und Sozialkompetenz dienen. Hier sind neben Problemlösungsstrategien und Projektmanagement auch Präsentations- und Workshop-Techniken zu nennen. Nach abgeschlossenem Qualifikationsprogramm geht es im dritten Schritt nahtlos in die Projekte – entweder schon als eigenverantwortlicher Berater oder zusammen mit einem erfahrenen Kollegen.

haben, erzielen mit den neuen SAP-Technologien schon heute entscheidende Wettbewerbsvorteile. Denn nicht allen SAP-Dienstleistern war dieser strategische Weitblick und die betriebswirtschaftliche Kraft vergönnt, ihre Mitarbeiter auf den relevanten Gebieten hinreichend zu qualifizieren. REALTECH rechnet damit, dass die Zahl der SAP-NetWeaver-Projekte in Zukunft deutlich steigt. Diese Entwicklung wird sich vor allem in den Jahren 2007 und 2008 bei REALTECH positiv bemerkbar machen.



**DER WEG**

**Komplexität beherrschen**

Flexibilität, Innovation und Reaktionsfähigkeit heißen künftig die entscheidenden Faktoren im Wettbewerb. Wer vorn sein will, muss die Unternehmensleistung zügig an aktuelle Entwicklungen, Kundenwünsche und Marktveränderungen anpassen. Dabei sind alle Bereiche in den Firmen gefragt – von der Produktion über Forschung und Entwicklung, Personal- und Finanzwesen bis hin zu Vertrieb und Marketing.

tungstechnische Tagesgeschäft bindet die Ressourcen – für Innovationen bleibt keine Zeit.

Von den IT-Ausgaben der Unternehmen entfallen im Schnitt rund 80 Prozent auf den laufenden Betrieb von Anwendungen und Technik. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass Unternehmen nur 10 Prozent des IT-Budgets für innovative Projekte verwenden. Ändert sich dieses Missverhältnis nicht, verlieren Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit. Der Ausweg aus dieser Zwickmühle



Der Erfolg eines Unternehmens hängt davon ab, ob es die immer komplexeren Geschäftsabläufe effizient beherrschen kann. Die Firmenleiter sind heute gefordert, die Gesamtheit der geschäftsrelevanten Faktoren und ihre Wechselwirkungen zu beachten und zu lenken. Doch das in den Betrieben vorhandene Gerüst aus Regeln und Prozessmodellen ist oft nicht in der Lage, die weit verzweigte neue Welt zu beschreiben. Innovative IT-Lösungen machen diese Komplexität transparent und zeigen, wo Firmen ihre internen Abläufe vereinfachen und verbessern können.

**Informationstechnologie als Innovationstreiber**

Noch haben nur die wenigsten Unternehmen das Potenzial der IT als Motor der Geschäftsprozesse ausgeschöpft. Kein Wunder, denn Firmen setzen die Informationstechnologie häufig ganz klassisch ein: zur administrativen Unterstützung von Abläufen in internen Abteilungen wie Finanzbuchhaltung und Personalwesen. Anders ausgedrückt: Das verwal-

liegt auf der Hand: Der Aufwand für den IT-Betrieb sollte reduziert werden, um die entsprechenden Mittel für zukunftssträchtige Investitionen freizusetzen. Das bedeutet im ersten Schritt, zunächst die IT-Strategie neu zu definieren und zu implementieren. Im zweiten Schritt wird das hierfür erforderliche Fachwissen vermittelt, bevor im dritten Schritt die Beschaffung der entsprechenden Ressourcen auf der Agenda steht. „Wer schnell und flexibel sein will, muss mit externen Partnern zusammenarbeiten“, bringt es der CIO eines Telekommunikationsunternehmens auf den Punkt. „Allein mit eigenen Ressourcen ist es oft nicht möglich, innerhalb weniger Monate neue Dinge aufzubauen.“

**Flexibilität und Rentabilität**

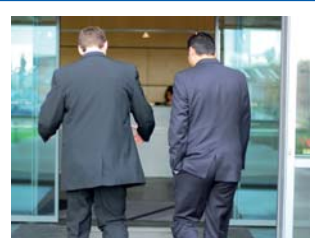
Nach und nach haben kleine Betriebe, Mittelständler, Großkonzerne und Behörden ihre EDV mit zusätzlichen Software-Anwendungen erweitert; um die Arbeitsabläufe in allen Bereichen effizienter zu gestalten, um neue



Lieferanten einzubinden oder um das operative Geschäft auszubauen. Und auch bei Übernahmen oder Fusionen mussten die IT-Abteilungen bestehende, in der Regel unterschiedliche IT-Systeme miteinander verbinden. Die Folge sind gewachsene und starre Systemlandschaften, die nur noch schwer für die IT-Abteilungen beherrschbar sind.

Dies hat dazu geführt, dass Unternehmen ihre Geschäftsprozesse den Abläufen der Software-Programme anzupassen hatten – und nicht umgekehrt. Hinzu kommt, dass

oben auf der IT-Agenda der Unternehmen. Die REALTECH-Consultants stehen in einem engen und regelmäßigen Kontakt zu ihren Kunden. So ist es nur allzu leicht nachvollziehbar, dass sich REALTECH bereits frühzeitig der beschriebenen Schwierigkeiten und der daraus resultierenden Perspektiven annehmen kann. Das Dilemma der zunehmenden Komplexität der IT-Systeme lässt sich nur durch einen radikalen Schnitt lösen: Ein neues Konzept für den Aufbau und den Betrieb von Systemlandschaften, das Flexibilität und Offenheit zum obersten Prinzip macht. Und



diese idealtypischen Geschäftsprozessmodelle dem rasanten Wandel der wirtschaftlichen Anforderungen oft nicht gewachsen sind. Denn die an den Daten ausgerichteten Applikationen lassen sich zumeist nur mit einem erheblichen Programmier-, Installations- und Integrationsaufwand an die neuen Herausforderungen anpassen. Und schon ist die EDV noch ein Stück komplexer geworden.

Die Lösungen und die Beratungskompetenz von REALTECH sorgen dafür, dass Unternehmen ihre Geschäftsprozesse flexibler gestalten, um sie bei Bedarf schneller auf neue Anforderungen auszurichten. Und genau diese Flexibilität ist eines der Schwerpunktthemen in der Informationstechnologie in den kommenden Jahren. Zugleich wächst der Kostendruck stetig und die IT-Abteilungen sind stärker denn je gefordert, zu zeigen, dass ihre Leistungen betriebswirtschaftlich rentabel sind. So stehen Optimierung und Konsolidierung auch in den nächsten Jahren ganz

diese Idee existiert bereits in Form der Service-orientierten Architektur (SOA). REALTECH hat diesen Trend klarer als viele Wettbewerber erkannt und rechtzeitig in den Aufbau entsprechender Kompetenzen im Unternehmen investiert.

#### SOA – das Konzept für Software-Harmonie

Die Service-orientierte Architektur öffnet ein neues Kapitel in der Geschichte der Informationstechnologie. Sie bedeutet die Abkehr von den starren, datenfokussierten Modellen der Vergangenheit. Die neue Systemarchitektur versetzt Unternehmen in die Lage, ihre Geschäftsprozesse flexibel zu gestalten. Künftig diktiert nicht mehr die Anwendung die Grenzen der Geschäftsprozesse, sondern die Anwendungen unterstützen Unternehmen dabei, ihre Geschäftsprozesse optimal den aktuellen wirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen.

Vereinfacht gesagt, bildet eine SOA ein breit angelegtes Rahmenwerk. In diesem lassen



sich voneinander unabhängige, lose gekoppelte Software-Dienste erstellen, verwalten und kombinieren. Jeder dieser Services ist unabhängig verfügbar, wieder verwendbar und kann über eine standardisierte Schnittstelle in Anspruch genommen werden. Per Mausklick können die IT-Entwickler einzelne Dienste beliebig kombinieren und den Anwendern in den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens bedarfsgerecht zur Verfügung stellen. Die Firmen haben so die Chance, ihre bestehenden Applikationen mit neuen Anwendungen reibungslos zu verknüpfen. Die

Transaktionen schneller als bisher zum Unternehmenserfolg bei.

Die neue Handlungsfreiheit bringt zudem für die IT-Abteilung spürbare Erleichterungen mit sich. Innerhalb von SOA laufen die Softwaregestützten Prozesse über eine einheitliche Plattform ab. Die IT-Verantwortlichen können auf diese Weise die verschiedenen EDV-Systeme wesentlich besser und komfortabler kontrollieren und steuern. Schnell und einfach integrieren daher Systementwickler neue Teilnehmer und Prozesse.



auf diese Weise entstehenden Software-Landschaften sind völlig flexibel. IT-Experten können sie ohne großen Aufwand an jede Veränderung anpassen.

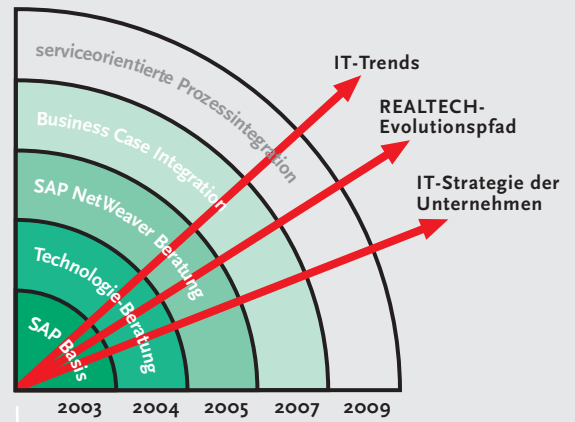
#### Den Informationsfluss beschleunigen

In den kommenden Jahren setzen Unternehmen aus wirtschaftlichen Gründen auf das Thema SOA, um zu verhindern, dass sie im immer härter werdenden Wettbewerb ins Hintertreffen geraten: Der vereinfachte Datenzugriff strafft die internen Abläufe noch weiter, beschleunigt und präzisiert die Entscheidungsprozesse. Denn die Entscheidungsträger können alle wichtigen Geschäftsdaten erfassen, ohne lange suchen zu müssen. Zudem optimiert SOA die Kommunikation mit Kunden, Mitarbeitern, Partnern und Lieferanten. Nach Fusionen und Übernahmen lassen sich unterschiedliche Systeme, Anlagen und Ressourcen ohne den in der Vergangenheit üblichen großen Aufwand einbinden und einsetzen. Auf diese Weise tragen derartige

#### Orientierung an betriebswirtschaftlichen Zielen

SOA wird die IT-Branche in den kommenden Jahren bewegen. Experten, Marktforschungsinstitute und Analysten sind sich einig: Die Service-orientierte Architektur setzt sich in den kommenden Jahren am Markt durch. Getrieben wird dieser Siegeszug nicht mehr allein von den technischen Vorzügen, sondern vor allem von betriebswirtschaftlichen Zielen. Zu diesem Schluss kommt das renommierte US-amerikanische IT-Beratungshaus Zapthink in einer aktuellen Studie. Um Lösungen für ein bestimmtes operatives Problem liefern zu können, greifen Unternehmen und ihre Dienstleister zunehmend auf das Prinzip SOA zurück. „Immer mehr SOA-Projekte orientieren sich klar an Business-Zielen“, erläutert Zapthink-Analyst Jason Bloomberg. Der typische Kunde komme nicht mehr aus der Technik, sondern aus der Fachabteilung. Bewährte SOA-Modelle würden bald allgemein verfügbar sein und als normale Bestandteile von IT-Vorhaben angesehen.

Um die unternehmensweite IT-Landschaft besser in den Griff zu bekommen, nutzen die Unternehmen häufig SOA-Konzepte, lautet ein weiteres Ergebnis der Studie. Denn SOA erleichtert die Integrationsaufgaben. Mittlerweile haben auch die wichtigsten Akteure in der weltweiten IT-Industrie die Service-orientierte Architektur zu einem Investitionsschwerpunkt in Forschung und Entwicklung gemacht – wie beispielsweise der REALTECH-Partner SAP.



### REALTECH – Beratung mit Kompetenz

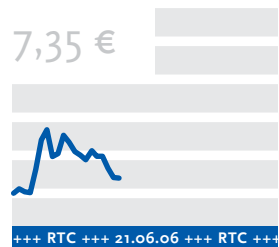
REALTECH hat sich seit ihrer Gründung 1994 einen Namen als kompetenter Beratungspartner für Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen gemacht. Frühzeitig hat REALTECH die Partnerschaft zur SAP AG gesucht. Die Nähe der beiden Walldorfer Unternehmen bringt für REALTECH einen wertvollen Know-how-Vorsprung mit sich, den die Berater in allen Projekten zur Optimierung von SAP-Systemen zum Tragen bringen. Auf diese Weise hebt sich REALTECH im hart umkämpften Consulting-Markt von seinen Wettbewerbern ab.

Darüber hinaus hat REALTECH die Kunden- nahe ihrer Beratungsspezialisten für den Aufbau des Geschäftsfeldes Software genutzt. Das Know-how und die Erfahrung der Consultants fließen stets in die Entwicklung der Softwarefamilie theGuard! mit ein. Die einzelnen Produkte überwachen EDV-Systeme weitgehend automatisch, identifizieren frühzeitig

mögliche Fehlerquellen und unterbreiten den IT-Verantwortlichen automatisch Vorschläge, um diese Schwachstellen rasch und effizient zu beheben. Das Resultat: Unternehmen profitieren von zuverlässigen IT-Systemen mit minimalen Ausfallzeiten.

Als Berater für SAP-Systemlandschaften stand und steht REALTECH ihren Kunden als kompetenter Partner bei Optimierung, Konsolidierung und Betrieb der IT zuverlässig zur Seite. Zahlreiche Spezialisten unterstützen die Kunden, ihre IT-Abläufe und -Strukturen so zu rationalisieren, dass dauerhafte Einspar- effekte im Rechenzentrumsbetrieb deutlich zu spüren sind. Im Rahmen der Konsolidierungsberatung verhilft REALTECH zu einfachen und homogenen Systemlandschaften mit durchgängigen Geschäftsprozessen.

REALTECH hat im Beratungsgeschäft die IT-Optimierung und IT-Konsolidierung um einen dritten Schwerpunkt erweitert: die Einbindung von Geschäftsprozessen. Dies umfasst die Beratung zu neuen Web-Technologien, die



bestehende Anwendungen zukunftsfähig machen. Im Mittelpunkt dieser Erweiterung standen von Anfang an die Lösungen der Produktfamilie SAP-NetWeaver. REALTECH stellt ihren Kunden umfassendes Know-how in allen Fragen rund um SAP-NetWeaver-Projekte zur Verfügung – vom operativen Einsatz bis hin zur Strategieberatung. Die Consultants zeigen Wege auf, wie sich speziell ausgewählte Teile von Geschäftsprozessen mit den neuen Möglichkeiten von SAP-NetWeaver besser, einfacher, flexibler und kostengünstiger darstellen lassen als mit bestehenden Technologien.

dem wirtschaftlich sinnvolle Strategien für den Umgang mit ihren etablierten Bestandssystemen. Die ESOA ergänzt das Modell unabhängiger Dienste über das Internet um betriebswirtschaftliche Komponenten. Der Vorteil für die Unternehmen liegt klar auf der Hand: Sie können den gesamten Innovations- und Standardisierungszyklus innerhalb einer einzigen Umgebung steuern.

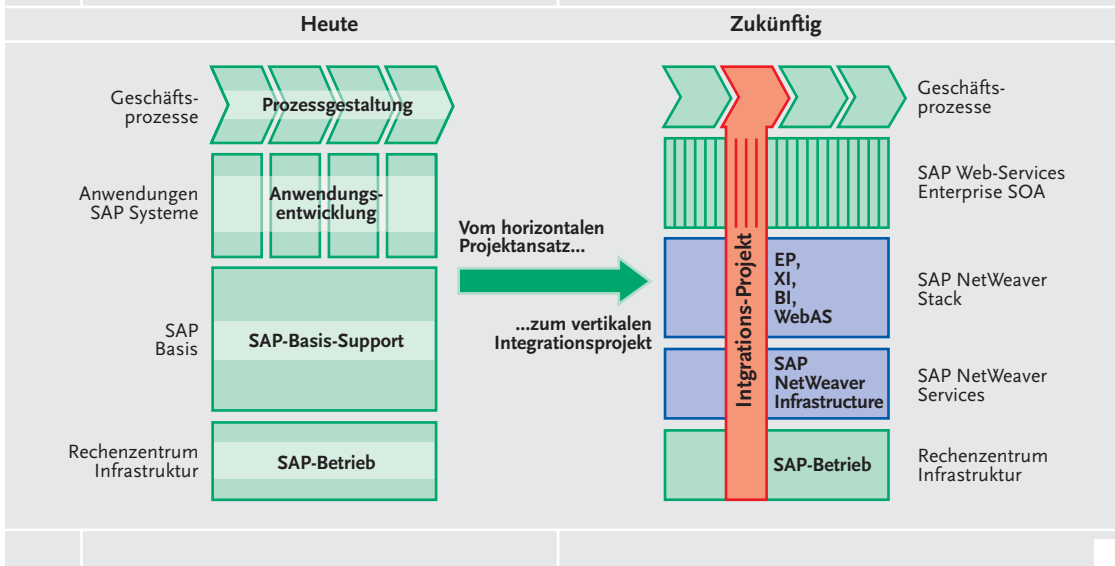
Kernprodukt der ESOA-Strategie ist SAP NetWeaver. Grundgedanke dieser Plattform ist die Integration: Das System bindet Prozesse



**SAP NetWeaver – das Fundament für die Flexibilisierung**

Die SAP AG, der weltweit größte Anbieter von Unternehmens-Software hat mit der Enterprise Service Oriented Architecture (Enterprise SOA bzw. ESOA) eine eigene SOA-Lösung entwickelt. Der SOA-Ansatz der SAP eröffnet den Anwen-

und IT-Systeme über alle Grenzen hinweg ein. Unternehmen können so eine integrierte IT-Strategie umsetzen – anstelle einzelner, unabhängig voneinander existierender der technischer Abläufe. SAP NetWeaver verspricht mit der Implementierung einer SOA in Zukunft die standardisierte und zugleich individualisierte IT-Unterstützung von Geschäftsprozessen.



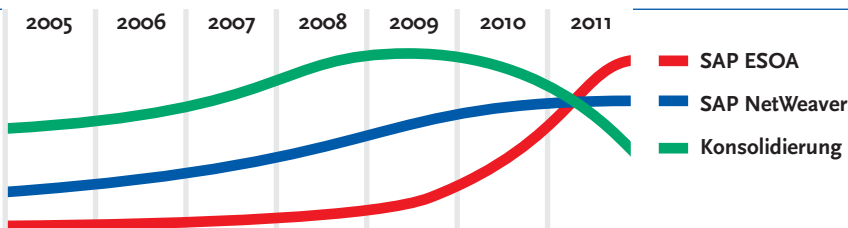


Flexibilität und schnelle Anpassung an sich verändernde Abläufe werden immer wichtiger, sind aber in der alten SAP-Welt nicht immer möglich. Eine SOA verspricht hier grundlegende Besserung. SAP NetWeaver liefert die technische Basis, um vorhandene Anwendungssysteme zu öffnen und zu flexibilisieren. SAP hat beste Chancen, die Vorteile der SOA-Idee für Endanwender nutzbar zu machen. Der Walldorfer Konzern kann eine umfassende Suite von Business- und Branchenanwendungen bieten. Wenn Unternehmen diese Lösungen mit Hilfe einer SOA flexibel kombinieren,

technologische Komponente, da SAP mit SAP NetWeaver zum Plattform-Anbieter geworden ist. Beratungskompetenz ist daher besonders im Zusammenspiel zwischen Software-Diensten, Basis-Technologien und Geschäftsprozessen gefragt.

#### Special Expertise Partner der SAP

Im Rahmen von NetWeaver-Projekten konzentriert sich SAP vor allem auf eine Zusammenarbeit mit ihren Premium-Partnern, die durch ihre Expertise und Praxiserfahrung



dann wird SAP nach Ansicht von Beobachtern bedeutende Alleinstellungsmerkmale schaffen und zusätzlichen Kundennutzen bieten.

REALTECH hat die Entwicklung von SAP NetWeaver intensiv mitverfolgt, ihr Beratungsportfolio frühzeitig auf diese Integrationsplattform ausgerichtet und zielgerichtet in die entsprechende Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investiert, um diese bereit für die ESOA-Welt zu machen. So konnte das Unternehmen seinen Kunden bereits seit dem Jahr 2005 mit zahlreichen Beratungsdienstleistungen rund um SAP NetWeaver zur Seite stehen. Denn gerade für Beratungsunternehmen mit dem Schwerpunkt SAP-Consulting ist die Integrationsplattform mit ihren Möglichkeiten und Perspektiven von besonderer Bedeutung: Der Umstieg auf SAP NetWeaver soll helfen, offene Fragen zu beantworten und generiert damit einen wachsenden Beratungsbedarf. Alle SAP-Projekte haben in Zukunft eine starke,

besondere Qualitäten erworben haben. Zu diesem exklusiven Kreis gehört auch die REALTECH AG als SAP Special Expertise Partner. Die ESOA-Projekte der SAP erfordern auf Seiten der Consultants ganz neue Qualifikationen: Der Wandel der Rolle der Informationstechnologie verändert auch das Selbstverständnis der Berater. Sie werden sich künftig noch stärker vom Techniker hin zum Consultant entwickeln. Der IT-Fachmann kommt nicht mehr daran vorbei, sich mit Geschäftsprozessen auseinanderzusetzen. Gute Berater zeichnen sich also durch ihr technologisches Basiswissen aus und verfügen zugleich über die Fähigkeit, betriebswirtschaftliche Abläufe nachvollziehen zu können.

#### SOA schafft neue Perspektiven für den IT-Beratungsmarkt

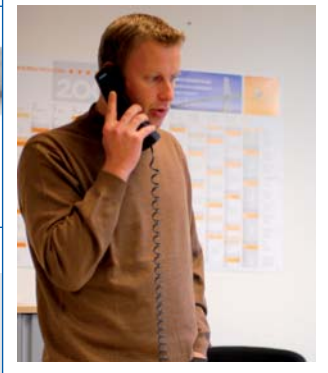
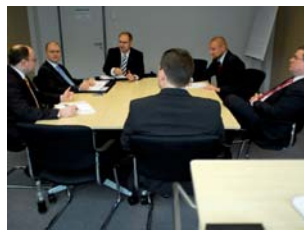
Die Service-orientierte Architektur hat die besten Voraussetzungen, die Entwicklung der Informationstechnologie im 21. Jahrhundert nachhaltig zu prägen. Damit sind große



Wachstumschancen für die Branche verbunden: Das Marktforschungsunternehmen IDC sagt dem gesamten SOA-Markt, einschließlich Software, Dienstleistungen und Hardware, bis zum Jahr 2007 einen Anstieg auf 21 Milliarden US-Dollar voraus. Davon sollen die Unternehmen im Jahr 2007 allein 8,6 Milliarden US-Dollar weltweit für SOA-basierte externe Services ausgeben. Gegenüber den 3,6 Milliarden US-Dollar des Jahres 2006 stellt dies ein Plus von 138 Prozent dar. Laut den IDC-Analysten brauchen Unternehmen, die auf SOA umstellen, insbesondere in den

#### Vom Technologiespezialisten zum strategischen Beratungspartner

Nach Ansicht von Experten profitieren vor allem Dienstleister von dem steigenden Bedarf an Projektberatung, sofern sie die Geschäftsstrategien der Unternehmen und zugleich die SAP-Technologie verstehen. In den Aufbau genau dieser Kompetenzen hat REALTECH in den vergangenen Jahren verstärkt investiert. Das Unternehmen hat sich vom Technologiespezialisten für SAP zum strategischen Beratungspartner für geschäftskritische IT-



Bereichen Consulting und Systemintegration durch externe Dienstleister Unterstützung.

Doch damit nicht genug: Wenn die weiteren Prognosen der Experten zutreffen, erreicht der Markt in vier Jahren sogar ein Volumen von 33,8 Milliarden US-Dollar.

Vor diesem Hintergrund gewinnt der Aufbruch in eine neue SAP-Welt immer mehr an Gewicht. Für REALTECH ist diese Entwicklung ein sehr positives Zeichen, da intern schon frühzeitig Know-how für die neue Plattform SAP NetWeaver aufgebaut wurde. So können die Berater ihren Kunden bescheinigen, inwieweit deren Organisationen und Unternehmensabläufe SAP NetWeaver-tauglich sind und zum anderen zeigen, wie sich mit SAP NetWeaver fachliche Abläufe nachhaltig optimieren lassen. REALTECH hat sich strategisch darauf ausgerichtet, ihren Kunden einen ganzheitlichen Beratungsansatz zu bieten: von der Technologie bis hin zu den Geschäftsprozessen.

Projekte entwickelt – jedoch ohne seine Wurzeln zu vergessen. Auf diese Weise kann REALTECH ihre Kunden mit höchster Kompetenz auf dem Weg in das neue, flexible Zeitalter der Informationstechnologie begleiten.

Dies alles macht deutlich: REALTECH ist bestens darauf ausgerichtet, um an den anstehenden Veränderungen im IT- und SAP-Beratungsmarkt teilzuhaben.

## Konzern-Lagebericht



7,26 €



+++ RTC +++ 10.07.06 +++ RTC +++

Sylvenstein-Stausee-Brücke,  
Bayern, Deutschland.

Direkten Weg nehmen

DIREKTEN WEG NEHMEN

Die Brücke in die Zukunft  
geht über die Technik.

Gotthard Günther,  
deutscher Philosoph und Logiker



## Konzern-Lagebericht

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



### FINANZWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

#### Geschäftsentwicklung Konzern

Der REALTECH-Konzern hat im Geschäftsjahr 2006 seinen Umsatz um 9 Prozent von 50.047 TEUR auf 54.380 TEUR gesteigert. Beide Geschäftsbereiche trugen dazu bei: Der Consulting-Umsatz erhöhte sich um 8 Prozent von 39.773 TEUR auf 42.948 TEUR. Damit erwirtschaftete das Segment Consulting 79 Prozent (Vorjahr 80 Prozent) des Konzern-Umsatzes. Der Umsatz mit selbst erstellter Software in Form von Lizenzen, Wartung und ergänzenden Dienstleistungen kletterte um 11 Prozent von 10.274 TEUR auf 11.432 TEUR. Mit einem Erlös von 3.766 TEUR (Vorjahr 3.059 TEUR) war

auch im Geschäftsjahr 2006 das vierte Quartal das umsatzstärkste.

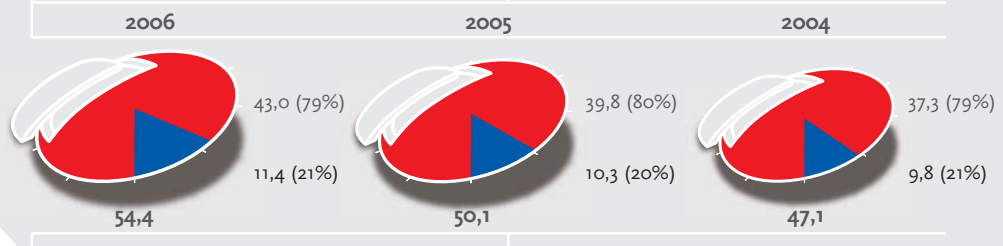
Die Herstellungskosten stiegen im Berichtsjahr von 30.972 TEUR um 4 Prozent auf 32.350 TEUR. Bezogen auf den Umsatz sank der Wert von 62 Prozent auf 60 Prozent.

Daraus resultierte für das Bruttoergebnis vom Umsatz eine Steigerung von 19.075 TEUR auf 22.030 TEUR oder um 16 Prozent. Relativ zum Umsatz erhöhte sich der Wert von 38 Prozent auf 41 Prozent.

Die Vertriebskosten nahmen um 19 Prozent von 6.087 TEUR auf 7.246 TEUR zu und entsprachen 13 Prozent des Umsatzes nach 12 Prozent im Vorjahr.

Umsatz nach Segmenten  
(Mio. EUR)

- Consulting
- Software





+++ RTC +++ 18.07.06 +++ RTC +++

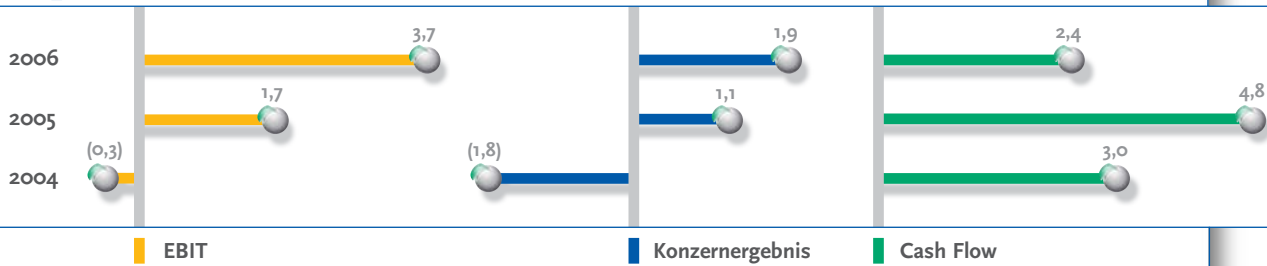
Die Verwaltungskosten änderten sich nur geringfügig: Nach 6.975 TEUR in 2005 beliefen sie sich im Berichtsjahr auf 7.039 TEUR. Gleichzeitig sank der prozentuale Anteil dieser Aufwendungen von 14 Prozent auf 13 Prozent.

Die Kosten des Bereichs Forschung und Entwicklung verminderten sich um 10 Prozent auf 4.593 TEUR (Vorjahr 5.077 TEUR). Damit sank der prozentuale Anteil dieser Aufwendungen bezogen auf den Umsatz von 10 Prozent auf 8 Prozent.

Grund der Abschwächung des japanischen Yen und des US-Dollar im Vergleich zum Euro wurde nach einem Währungsgewinn im Vorjahr in Höhe von 77 TEUR im Jahr 2006 ein Währungsverlust in Höhe von 91 TEUR erzielt.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beliefen sich auf 2.180 TEUR nach 1.219 TEUR im Jahr 2005. Darin sind 1.745 TEUR (Vorjahr 900 TEUR) tatsächlicher und 435 TEUR (Vorjahr 319 TEUR) latenter Steueraufwand enthalten.

Ertragslage und Cash Flow (Mio. EUR)



Die beschriebenen Effekte spiegelten sich im operativen Ergebnis (EBIT) wider. Dieser Wert konnte weiter erheblich verbessert werden und kletterte um 121 Prozent von 1.688 TEUR auf 3.731 TEUR. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 3 Prozent auf 7 Prozent. Das Ergebnis nach EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) stieg um 63 Prozent von 3.120 TEUR auf 5.094 TEUR. Mit ausschlaggebend für diese Entwicklung war vor allem die stark verbesserte Ertragslage im Segment Software, welche seit Bestehen der Softwaresparte erstmalig einen positiven Ergebnisbeitrag leistete. Besonders erwähnenswert ist, dass dies nicht nur auf Jahresbasis erfolgte, sondern auch in jedem einzelnen Quartal des Geschäftsjahres 2006.

Das Zinsergebnis erhöhte sich in Folge steigender Zinssätze und einer verbreiterten Basis von 380 TEUR auf 457 TEUR. Das Ergebnis aus Finanzanlagen und Wertpapieren reduzierte sich von 132 TEUR auf 103 TEUR. Diese Position enthält insbesondere Erträge aus der Veräußerung von Wertpapieren. Vor allem auf

Das Konzernergebnis verbesserte sich um 71 Prozent von 1.110 TEUR auf 1.902 TEUR. Basierend auf der unverwässerten Anzahl von 5.173.452 Aktien zum Stichtag am Jahresende ergibt sich ein Ergebnis pro Aktie von 0,37 EUR (Vorjahr 0,22 EUR bei 5.092.452 Aktien).

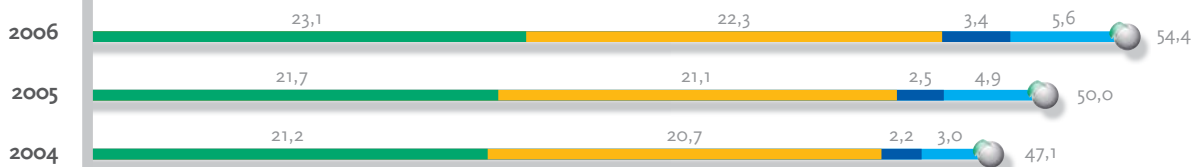
Geschäftsentwicklung Regionen

Jede der vier REALTECH-Regionen konnte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2006 steigern: Die in Deutschland erzielten Erlöse wurden im Jahresvergleich um 7 Prozent von 21.653 TEUR auf 23.079 TEUR ausgebaut. Der Anteil am Konzernumsatz sank leicht von 43 Prozent auf 42 Prozent. Die im Ausland erwirtschafteten Erlöse lagen bei 31.301 TEUR und damit bei 58 Prozent bezogen auf den Gesamtumsatz gegenüber 28.394 TEUR und 57 Prozent im Jahr zuvor. Die Steigerung um 10 Prozent haben die Regionen Rest-Europa, USA und Asia-Pacific gleichermaßen realisiert.

Die Region Rest-Europa steigerte ihren Umsatz um 6 Prozent von 21.058 TEUR auf 22.263 TEUR. Dieser Entwicklung liegt ein um 20 Prozent gestiegener Umsatz in Spanien zu Grunde sowie stagnierende Erlöse in Italien und Portugal. Der Anteil der Region Rest-Europa an den Gesamtumsätzen verminderte sich von 42 Prozent auf 41 Prozent. In der Region USA stieg der Umsatz sehr deutlich um 37 Prozent von 2.483 TEUR auf 3.389 TEUR. Der Beitrag zum Konzernumsatz kletterte damit von 5 Prozent auf 6 Prozent. Einen Anstieg um 16 Prozent von 4.853 TEUR auf

gesteigert werden. Dazu trugen insbesondere die REALTECH-Gesellschaften in Italien und Spanien bei. Ein Plus von 25 Prozent verzeichnete die Region USA. Den größten Sprung im Hinblick auf die Profitabilität machte die Region Asia-Pacific. Die Gesellschaften in Neuseeland, Japan und Singapur wiesen jeweils erhebliche Steigerungen auf. Die stärkste Verbesserung gelang dabei REALTECH Neuseeland, wo sich nach einem negativen Ergebnisbeitrag im Jahr 2005 dieser Wert wieder ins Positive kehrte.

Umsatz nach Regionen (Mio. EUR)



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

5.649 TEUR verzeichnete die Region Asia-Pacific. Wie im Vorjahr trug Asia-Pacific 10 Prozent zum Konzernumsatz bei.

Die Ertragsentwicklung vollzog sich für jede einzelne Region ebenfalls positiv: In Deutschland stieg das Bruttoergebnis mit 12 Prozent überproportional verglichen mit dem Umsatz. Dabei verbesserte sich die Rohertragsmarge im Segment Consulting um 8 Prozent. Im Segment Software stieg dieser Wert um 16 Prozent. Im Bereich Forschung und Entwicklung konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr die Aufwendungen um 10 Prozent reduziert werden, während sich im Vertriebsbereich die Kosten um 25 Prozent erhöhten. Die Verwaltungskosten blieben etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Als Folge der beschriebenen Effekte stieg das operative Ergebnis (EBIT) der deutschen REALTECH-Unternehmen um 64 Prozent.

Sehr deutlich verbesserte sich die Ertragslage in der Region Rest-Europa. Das operative Ergebnis (EBIT) konnte um fast 90 Prozent

### Gewinnverwendung

Der Jahresabschluss der REALTECH AG ist die Grundlage für einen Beschluss der Hauptversammlung über die Ergebnisverwendung. Der Bilanzgewinn der REALTECH AG betrug im Berichtsjahr 3.177 TEUR nach 1.452 TEUR im Jahr 2005. Die Steigerung ist im Wesentlichen bedingt durch die im Vergleich zum Vorjahr höhere Gewinnabführung sowie durch die erzielten Beteiligungserträge. Vorstand und Aufsichtsrat der REALTECH AG schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2006 aus dem Bilanzgewinn eine Dividende von 50 Euro-Cent pro Aktie auszuschütten. Dies entschieden die beiden Gremien mit ihren Beschlüssen vom 14. Februar 2007. Die Hauptversammlung findet planmäßig am 22. Mai 2007 in Wiesloch statt.

### Investition und Finanzierung

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit des REALTECH-Konzerns reduzierte sich im Berichtsjahr auf 2.413 TEUR nach einem Wert



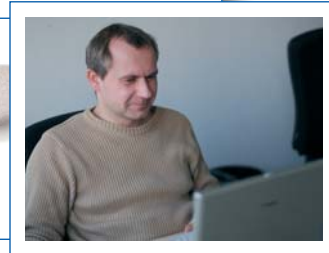
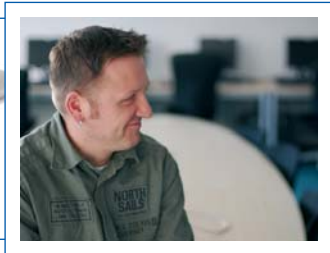
+++ RTC +++ 27.07.06 +++ RTC +++

von 4.818 TEUR im Jahr 2005. Diese Entwicklung basiert im Wesentlichen auf dem überproportionalen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende 2006 im Stichtagsvergleich.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit belief sich im Jahr 2006 auf 814 TEUR nach 1.941 TEUR im Vorjahr. Die Minderung war bei einem Anstieg der Netto-Liquidität vor allem durch die Umschichtung der verzinslichen Wertpapiere im Stichtagsvergleich geprägt.

Der REALTECH-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über eine Netto-Liquidität von 27.997 TEUR (Vorjahr 25.948 TEUR).

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



Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich von 172 TEUR auf 270 TEUR, was insbesondere durch die Wandlung und der damit verbundenen Erhöhung der Anzahl der Aktien verursacht wurde.

**Bilanzstruktur**

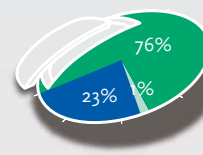
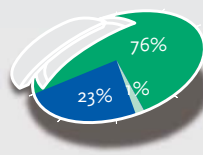
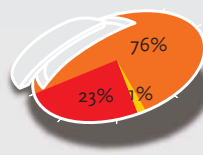
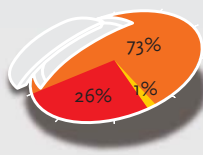
Die Bilanzsumme stieg im Stichtagsvergleich um 6 Prozent von 57.310 TEUR auf 60.937 TEUR. Wesentliche Ursache war die Erhöhung der Forderungen zum 31. Dezember 2006 verglichen mit dem Vorjahresultimo. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich leicht von 76,3 Prozent auf 75,3 Prozent. Die Eigenkapitalausstattung bildet eine gesicherte Basis, um weitere Wachstumspotenziale zu realisieren.

**FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**

Die von REALTECH entwickelte Software-Familie theGuard! bietet den Kunden eine Komplettlösung für die automatisierte Überwachung und den effizienten Betrieb von IT-Landschaften. Die Lösung besteht aus mehreren Komponenten, die über gemeinsame Schnittstellen miteinander kommunizieren. Das schafft Synergieeffekte, die sich beim Kunden als Mehrwert auszahlen. Das Software-Geschäft der REALTECH profitiert davon, dass die in der Sparte Consulting gewonnenen Erfahrungen in die Produktentwicklung einfließen. Dadurch orientiert sich der Funktionsumfang der theGuard!-Produktfamilie sehr eng an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden.

**Aktiva**

**Passiva**



■ Anlagevermögen ■ Umlaufvermögen ■ Sonstiges ■ Eigenkapital ■ Kurzfristige Verbindlichkeiten ■ Sonstiges

Bilanzstruktur  
(zum Stichtag)



### Drei Geschäftseinheiten

Im Jahr 2006 hat REALTECH den Produktbereich Software in drei Geschäftseinheiten gegliedert:

- Application-Management mit dem Produkt theGuard! ApplicationManager
- IT-Service-Management mit den Produkten theGuard! NetworkManager und theGuard! ServiceCenter
- SAP-Speziallösungen mit den Produkten TransportManager und InterfaceManager

Produkte. Ziel war es, neue Produktversionen mit innovativen Oberflächen und einer neuen internen Architektur zu schaffen, um Nutzwert und Anwenderkomfort einzelner Lösungen zu erhöhen. Die Produkte lassen sich nun noch flexibler den Kundenbedürfnissen anpassen und sind für die Endanwender deutlich einfacher zu bedienen.

Mit dem theGuard! ApplicationManager sind Kunden in der Lage, Geschäftsapplikationen, Datenbanken, Web- und Mailserver sowie Betriebssysteme kontinuierlich mit hoher Effi-



Die gestiegenen Anforderungen der Kunden lassen sich mit der neuen Organisation deutlich effizienter erfüllen. Dabei helfen ein fachlich orientierter Vertrieb sowie spezifische Dienstleistungen, die an der jeweiligen Kundensituation ausgerichtet werden.

### Reduzierung der Kosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2006 einen Wert von 4.593 TEUR und damit 48,4 Prozent oder 10 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Der Anteil dieser Aufwendungen am Umsatz reduzierte sich damit von 10 Prozent auf 8 Prozent. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte der Konzern an den Standorten Walldorf und Schweitenkirchen 57 Mitarbeiter (Vorjahr 58) in Forschung und Entwicklung.

### Erweiterung und Modernisierung

Die Forschungs- und Entwicklungsmittel flossen im Jahr 2006 vornehmlich in die Erweiterung und Modernisierung der vorhandenen

zient zu überwachen und die Gesamtleistung der EDV-Systeme zu analysieren. Zu den Neuerungen zählt, dass diese Lösung das Monitoring der Betriebssystemplattform Sun Solaris 10 x86 mit Prozessoren alternativer Hersteller wie AMD für alle Applikationen und Datenbanken unterstützt. Darüber hinaus kann theGuard! in SAP-Systemen typische Benutzeraktionen simulieren. Dies erleichtert den Unternehmen, die Leistungsfähigkeit des IT-Systems auch unter Last zu prüfen. Im Bereich SAP ESA (Enterprise Service Architecture) kann der theGuard! ApplicationManager Fehlerquellen schneller und einfacher ermitteln. Den gestiegenen Anforderungen an Qualitätskennzahlen im IT-Betrieb wurde durch die Einführung neuer Qualitätsberichte Rechnung getragen.

Die Weiterentwicklung von theGuard! NetworkManager und theGuard! ServiceCenter stand ganz im Zeichen des international anerkannten Betriebsführungsstandards ITIL (Information Technology Infrastructure Library). Ein neues Modul erlaubt es, Geräte noch ge-



+++ RTC +++ 04.08.06 +++ RTC ++

zielter in einem Netzwerk zu installieren und zu konfigurieren. Dadurch verbessert sich die IT-Sicherheit deutlich. In Verbindung mit einer Datenbank für das Konfigurationsmanagement (CMDB: Configuration Management Database) entsteht so eine der ersten, umfassenden ITIL-Softwarelösungen im Markt.

Im Bereich der SAP-Speziallösungen hat REALTECH im Jahr 2006 die neue Transport-Manager-Version 5.0 ausgeliefert. Die Software bietet nun eine noch höhere Sicherheit und Flexibilität beim Update von SAP-Systemen.

## 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.



Damit hat der TransportManager seine Stellung als eine Lösung weiter gefestigt, die im Vergleich zum SAP-Standard den Kunden einen deutlichen Mehrwert bietet.

### Positiver Ergebnisbeitrag mit steigender Tendenz

REALTECH geht davon aus, dass der Geschäftsbereich Software auch im Jahr 2007 einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis leisten wird – mit steigender Tendenz. Das Augenmerk in der Sparte Forschung und Entwicklung liegt 2007 darauf, die gestiegenen Anforderungen im Infrastruktur- und Applikationsbetrieb weiter zu automatisieren und abzusichern. Gleichzeitig soll die eigene Produktfamilie durch neue Technologien wie Microsoft .net und Web 2.0 zukunftssicher ausgerichtet werden.

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 eine 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.

der konjunkturellen Rahmenbedingungen können jedoch die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von REALTECH beeinflussen.

#### Branchenrisiken

Nach einem guten IT-Jahr 2006 blicken die Analysten der führenden Häuser nicht mehr ganz so optimistisch auf das Jahr 2007. Gleichzeitig erlebt die IT-Branche aufgrund von Akquisitionen und Fusionen eine Phase der Konsolidierung. Hieraus könnten negative Effekte auf die erwarteten Geschäftsergebnisse



Das Geschäft von REALTECH könnte durch die nachfolgend aufgeführten Risikofaktoren und -felder 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

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen damit, dass 2007 das fünfte Jahr in Folge sein wird, in dem die Weltwirtschaft schneller wächst als der langfristige Durchschnitt, und dass sich die Weltwirtschaft auf ein neues Gleichgewicht mit hohen Wachstumsraten zubewegen wird. Die eigene finanzielle Stabilität, Ertragstärke, Kundennähe, strategische Ausrichtung sowie die umfangreichen Vorkehrungen zur Erkennung und Begegnung potenzieller Gefahren geben REALTECH die Zuversicht, alle prognostizierten Ziele trotz der dargestellten Risiken zu erreichen. Wesentliche Verschlechterungen

der REALTECH resultieren. 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. Des Weiteren generiert die SAP einen erheblichen Anteil ihrer Umsatzerlöse aus ihrer großen Bestandskundenbasis. Sollten Bestandskunden der SAP sich entscheiden, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern oder keine neuen Lizenzverträge für weitere Produkte abzuschließen, könnten die Umsätze und Ergebnisse der REALTECH dadurch signifikant beeinträchtigt werden. Dies erscheint aufgrund der sehr soliden Entwicklung der SAP im Bestandskundengeschäft in den vergangenen Jahren unwahrscheinlich.



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 ihre Lösungen eng an den Anforderungen der Kunden, um somit eine bestmögliche Marktakzeptanz zu erreichen. Der Konzern kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass diese Akzeptanz auch in Zukunft stets gegeben ist. Insbesondere der immer weiter steigende Wettbewerbsdruck, der unter anderem durch

Ein wesentlicher Bestandteil der SAP-Strategie besteht darin, der Technologie- und Geschäftsprozessplattform SAP NetWeaver auf dem Markt zum Durchbruch zu verhelfen. Für REALTECH spielt dieser Bereich eine permanent wichtiger werdende Rolle, in den stetig investiert wird. Sollte der angestrebte Durchbruch von SAP NetWeaver nicht gelingen, so würde dies nicht ohne Auswirkungen auf die Umsatzerlöse und den Ertrag der REALTECH bleiben.

Sämtliche REALTECH-Lösungen wie auch alle neuen Produktversionen unterliegen einer um-



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.

fassenden 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.

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.

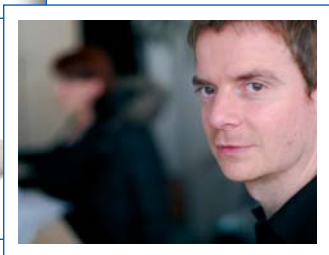
#### Personalrisiken

Die hoch qualifizierten REALTECH-Mitarbeiter liefern die Basis für die Bereitstellung und Vermarktung von Dienstleistungen, die Entwicklung und Vermarktung von Produkten und die erfolgreiche Führung der Geschäfts-



abläufe von REALTECH. Sollte eine Vielzahl von ihnen REALTECH verlassen und kein entsprechender Ersatz für sie gefunden werden, können die Geschäfte der REALTECH beeinträchtigt werden. Die Arbeitsverträge der meisten Angestellten der REALTECH enthalten mit Ausnahme von ausgewählten Führungskräften derzeit keine Wettbewerbsklausel für den Fall der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Vor dem Hintergrund eines wieder verstärkten Wettbewerbs um hoch qualifizierte Arbeitskräfte in der IT-Branche kann es daher zwar keine Garantie dafür geben, dass REALTECH langfristig

Strategien, Technologien und Produkte, fälschlicherweise oder verfrüht an die Öffentlichkeit getragen werden. Hierzu zählen unter anderem unternehmensweit verbindliche Richtlinien zur externen Kommunikation sowie datentechnische Vorkehrungen zur Unterbindung der Weiterleitung vertraulicher interner Kommunikationsinhalte über externe Kommunikationsnetzwerke. Auf Grund dieser Maßnahmen schätzt REALTECH den Eintritt des genannten Risikos als unwahrscheinlich ein. Dennoch gibt es keine Garantien dafür, dass die eingeführten Schutzmechanismen in jedem Fall greifen.



in der Lage sein wird, ihre entscheidenden Leistungsträger an sich zu binden. Gleichzeitig ist die Fluktuationsrate insbesondere der letzten zwei Jahre auf einem vergleichsweise niedrigem Niveau. Aus diesem Grund schätzt REALTECH das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung durch den Verlust von Führungskräften und Mitarbeitern derzeit als unwahrscheinlich ein.

Das Unternehmen 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.

#### Kommunikations- und Informationsrisiken

REALTECH hat eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die dem Risiko entgegenwirken sollen, dass interne, vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu brisanten Themen, beispielsweise über Geschäftszahlen, künftige

#### Finanzrisiken

Seit dem 1. Januar 1999 stellt der Euro die Bilanz- und Konzernwährung von REALTECH dar. Das Unternehmen erzielt den weitaus größten Teil der Umsatzerlöse im Euro-Raum und so bestehen nur geringe Wechselkursrisiken. REALTECH überwacht potenzielle Währungsschwankungsrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen und erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und begegnet ihnen durch 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 beziehungsweise ausge-



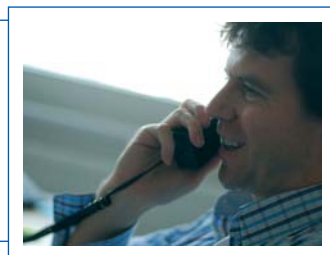
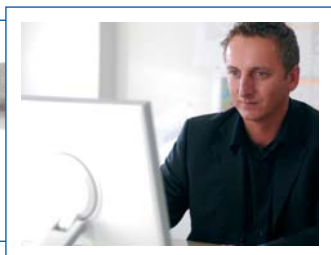
geschlossen. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend geprüft und bei Bedarf angepasst.

**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

logien und Produkte, eine mögliche Unterbrechung der laufenden Geschäftstätigkeit, Probleme beim Erhalt wichtiger Fach- und Führungskräfte, die unwissentliche Übernahme wesentlicher Verpflichtungen des übernommenen Unternehmens sowie mögliche negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Partnerunternehmen oder zu Kunden.

REALTECH begegnet diesen Risiken durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Diese reichen von einer ausführlichen technischen, finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Due-



externe Fachleute. Rechte, Software und geistiges Eigentum schützt REALTECH im Wesentlichen durch Urheberrechte 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.

Zum Ausbau ihres Geschäfts hat REALTECH in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe sind auch für die Zukunft geplant. Hierbei setzt REALTECH insbesondere auf die gezielte Ergänzung des Produktportfolios. Zu den für derartige Transaktionen typischen Risiken gehören Probleme bei der Integration des übernommenen Unternehmens und der betreffenden Technologien oder Produkte in bereits vorhandene Techno-

Diligence-Prüfung des Akquisitionsobjektes und ganzheitlichen Risikobewertung zur Ermittlung wesentlicher Transaktions- und Integrationsrisiken bis zu einer detaillierten Integrationsplanung und deren Durchführung durch spezielle Integrationsteams. In Verbindung mit der überschaubaren Größe der seitens REALTECH bislang erworbenen Unternehmen erscheinen die beschriebenen Risiken daher für beherrschbar und eine durch sie ausgelöste signifikante negative Beeinflussung der erwarteten Ergebnisse für unwahrscheinlich.

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.

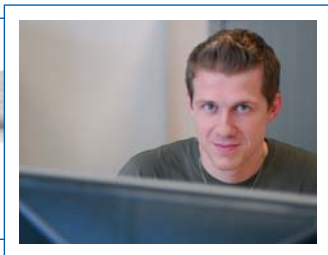
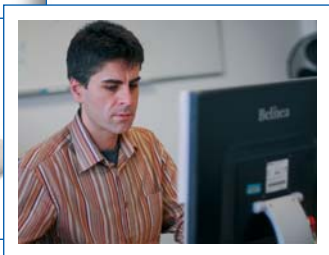
**ANGABEN ZU § 315 ABS. 4 HGB**

Aufgrund gesetzlicher Neuerungen hat die Gesellschaft erstmals für das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 Angaben gemäß dem Katalog in § 315 Abs. 4 HGB zu machen. Dem kommt die Gesellschaft mit folgenden Angaben nach:

Die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals ist wie folgt: Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 6.570.284,04 EUR und ist eingeteilt in 5.173.452 nennwertlose Stückaktien. Die Aktien lauten auf den Inhaber.

gegen Bar- oder Sacheinlagen ein- oder mehrmals, insgesamt jedoch höchstens um 3.233.707,02 EUR zu erhöhen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um weitere 571.500,00 EUR, eingeteilt in 450.000 Stück auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien, bedingt erhöht (bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung II dient der unentgeltlichen Gewährung von Aktienoptionen auf Stammaktien der Gesellschaft an ihre Mitarbeiter sowie die Geschäftsführungen und die Mitarbeiter von verbundenen Unter-



Die Kapitalbeteiligungen der Herren Daniele Di Croce, Rainer Schmidt und Peter Stier überschreiten jeweils 10 Prozent der Stimmrechte.

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands erfolgt gemäß § 84 AktG und Ziffer 5.2 der Satzung durch den Aufsichtsrat. Jede Satzungsänderung bedarf nach § 179 Abs. 1 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, kann die Hauptversammlung dem Aufsichtsrat übertragen. Diese Befugnis steht dem Aufsichtsrat mit Ziffer 10.2 der Satzung zu.

Die Befugnisse des Vorstands hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, sind wie folgt, wobei sich nähere Details aus Ziffer 4 der Satzung ergeben:

Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 1. Mai 2009 das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien

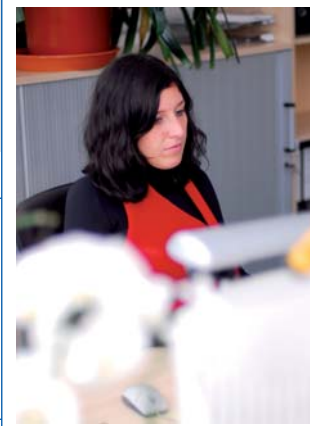
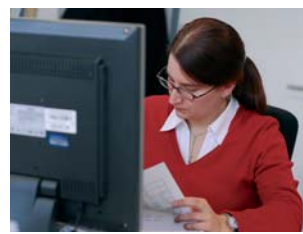
nehmen sowie hinzukommende Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2000. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Berechtigten von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen.

Das Grundkapital ist um bis zu 2.598.707,02 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.046.226 neuen Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur in soweit durchgeführt, wie die Inhaber von Schuldverschreibungen, zu deren Ausgabe bis zum 15. Mai 2007 der Vorstand bzw. der Aufsichtsrat durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2002 ermächtigt wurde, von Wandlungsrechten bzw. -pflichten oder Optionsrechten Gebrauch machen.

Die Gesellschaft wurde mit Wirkung vom Ablauf des Tages der Hauptversammlung am 16. Mai 2006 an gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG



ermächtigt, bis zum 15. November 2007 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals zu diesem Zeitpunkt von 6.467.414,04 EUR zu anderen Zwecken als dem Handel in eigenen Aktien zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen.



## AUSBLICK

Das Geschäftsjahr 2006 war eines der erfolgreichsten in der Geschichte der REALTECH AG: Der Umsatz stieg um 9 Prozent, das operative Ergebnis (EBIT) sogar um 121 Prozent. Das Geschäftssegment Software steuerte einen signifikant positiven Beitrag zum Ergebnis bei. Besonders erfreulich ist, dass die Sparte in jedem der vier Quartale 2006 einen Gewinn erwirtschaftete. Mit dieser vorteilhaften Entwicklung bestätigte REALTECH erneut die Richtigkeit ihrer 2004 eingeleiteten Neustrukturierung der Geschäftsfelder.

Zugleich hat sich REALTECH im Jahr 2006 endgültig als Beratungsspezialist für Geschäftsprozesse und Projekte von strategischer Bedeutung etabliert. Galt die REALTECH AG anfangs als reiner Technologie-Berater für SAP-Systeme, zeichnet sich das Unternehmen seit mehreren Jahren zusätzlich durch die Beratung bei Geschäftsprozessabläufen in Verbindung mit SAP-Anwendungen aus. REALTECH unterstützt ihre Kunden wie gewohnt

bei Optimierung, Konsolidierung und Betrieb der IT. Doch mit der Ausweitung ihres Beratungsportfolios auf die operativen Abläufe in den Unternehmen hat sich REALTECH einen weiteren attraktiven und wirtschaftlich äußerst interessanten Markt erschlossen.

### Führenden Lösungsanbieter im Prozessberatungsgeschäft

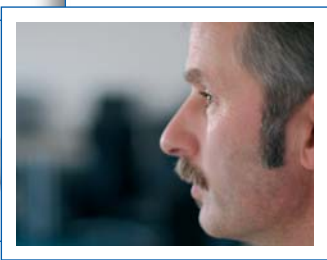
REALTECH hebt sich von ihren Wettbewerbern durch diese Kombination aus technologischem SAP-Know-how und Kompetenz im Prozessberatungsgeschäft hervor. Damit gehört das Unternehmen auch auf internationaler Ebene zu den führenden Lösungsanbietern für anspruchsvolle SAP-Projekte und -Systeme. Diese Ausnahmestellung hat die SAP AG bestätigt, indem sie REALTECH in mehrere exklusive Partnerprogramme aufgenommen hat. In den kommenden Jahren wird das Unternehmen dieses Alleinstellungs-



merkmal im Wettbewerb weiter ausbauen. Der klare Fokus liegt auf modernen SAP-Landschaften. Das ist eines der Marktsegmente, in dem Analysten eine deutliche Steigerung der Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen erwarten.

Grund für diese Entwicklung ist ein grundlegender Wandel in der Informationstechnologie: weg von starren Systemstrukturen hin zur Flexibilität von Service-orientierten Architekturen (SOA). Alle Fachleute sind mittlerweile davon überzeugt, dass in diesem

forcieren. Grundlegendes Kriterium ist, dass Unternehmen von ihrer Thematik, ihrem technischen Niveau und ihrer internen Philosophie her zu REALTECH passen. Es sollte möglichst wenige Überschneidungen mit den eigenen Kompetenzen geben. Auf diese Weise will sich REALTECH im Consulting breiter aufstellen und dem Markt weiter öffnen. Das Know-how in betriebswirtschaftlich orientierten Themen, was sich bislang vor allem auf SAP fokussierte, soll künftig auch andere Anbieter und zugleich Partner der SAP wie z. B. IBM und Microsoft umfassen.



Konzept die Zukunft von Anwendungs-Infrastrukturen liegt. Die SAP AG hat vor diesem Hintergrund die Integrationsplattform SAP NetWeaver konzipiert. Diese hat bereits den Markt für Beratungsdienstleistungen verändert und wird ihn weiter verändern. Große Konzerne und mittelständische Unternehmen starten immer häufiger Projekte mit dem Ziel, eine SOA-Strategie in die Praxis umzusetzen. Dabei sind die Unternehmen in erheblichem Maße auf externes Know-how angewiesen.

**Stärker wachsen als der Markt**

Im Consulting-Geschäft setzt sich REALTECH zum Ziel, im Jahr 2007 stärker als der Markt zu wachsen. Vor allem die im Jahr 2005 eingeleitete Ausrichtung auf beratungsintensive und höherwertige Themen will der Walldorfer IT-Dienstleister konsequent fortsetzen. Zugleich plant REALTECH anorganisch zu wachsen. Partnerschaften und Zukäufe die das Leistungs- und Lösungsspektrum der REALTECH erweitern, sollen das Wachstum

Das Software-Geschäft wird sich weiterhin auf fünf Produkte konzentrieren, die sich ebenso an den Anforderungen von neuen SOA-basierten Architekturen ausrichten und damit einen erheblichen Beitrag „out-of-the-box“ leisten, solche Systeme sicher und effizient zu betreiben: theGuard! ApplicationManager sichert die Verfügbarkeit und Performance von unternehmenskritischen Applikationen. theGuard! NetworkManager dient der Visualisierung, Überwachung und Steuerung heterogener Netzwerke und Systeme. theGuard! ServiceCenter unterstützt alle ITIL-konforme (Information Technology Infrastructure Library) Service- und Supportprozesse. TransportManager regelt und kontrolliert die Verteilung von SAP-Applikationsänderungen. InterfaceManager integriert einfach und schnell externe Applikationen mit SAP-Systemen.



+++ RTC +++ 11.09.06 +++ RTC +++

### Verstärkte Kundenorientierung durch Geschäftseinheiten

Als sehr erfolgreich hat sich das im Jahr 2006 eingeführte Modell von Geschäftseinheiten für einzelne Produkte erwiesen. Das so genannte Business-Unit-Modell unterstützt die Kundenorientierung dahingehend, dass sich die Mitarbeiter noch stärker mit dem Produkt, der Geschäftseinheit und den damit verbundenen Kundenwünschen identifizieren. Die veränderte Art und Weise der Zusammenarbeit steigern Effizienz und Produktivität im gesamten Unternehmen.

plant das Unternehmen ein starkes Wachstum im Einklang mit dem Markt. Investitionen dienen dazu, den positiven Trend aus dem Jahr 2006 fortzusetzen. In Spanien strebt REALTECH an, die Marktposition als Nummer eins in der SAP-Technologieberatung weiter auszubauen. In Italien will REALTECH nach dem Turnaround im Geschäftsjahr 2005 und der Konsolidierung in 2006 den Ertrag weiter steigern. Weiterhin ist in der Region Asia-Pacific ein stabiles Wachstum geplant: Im japanischen Osaka hat REALTECH dafür Ende 2006 eine neue Geschäftsstelle eröffnet.



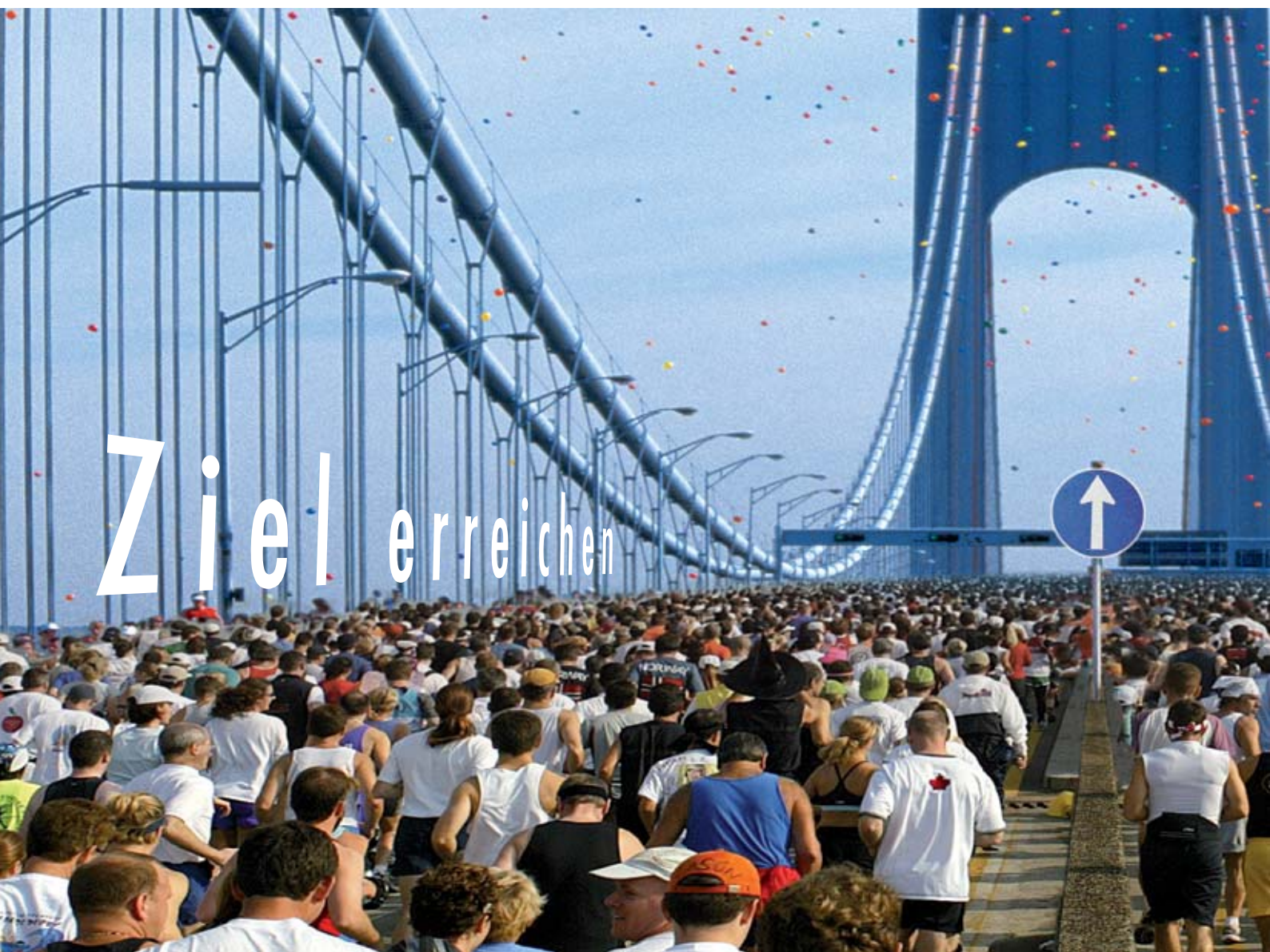
Dieses Modell stellt eine gute Ausgangsposition für REALTECH dar, neue Markttrends innerhalb der bisherigen Produkte zu setzen. Das Unternehmen profitiert dabei vor allem von der Kundennähe seiner Experten aus den einzelnen Bereichen. Diese stehen in einem engen und stetigen Austausch mit der Sparte Forschung und Entwicklung. Auf diese Weise lässt sich das Angebot an Software-Produkten zeitnah und kundengerecht ergänzen, wenn sich neue Entwicklungen im Markt oder auf Kundenseite abzeichnen. Vor diesem Hintergrund strebt REALTECH im Software-Segment ein Umsatzwachstum von 12 bis 15 Prozent bei stabilen Kosten an. Es wird erwartet, dass sich die im Jahr 2006 erstmals positiv ausgefallene EBIT-Marge weiter verbessert.

### Konzentration auf die Kernländer

Im Jahr 2007 wird sich REALTECH auf die Märkte in Deutschland, Italien, Spanien und USA konzentrieren. Insbesondere in den USA

Der REALTECH-Konzern ist mit klaren Zielen in das Geschäftsjahr 2007 gestartet: Der Umsatz soll im hohen einstelligen Prozentbereich steigen, das operative Ergebnis (EBIT) zwischen 10 Prozent und 15 Prozent. Zudem plant REALTECH im Beratungsgeschäft stärker zu wachsen als der Markt. Die Grundlagen zum Erreichen dieser Ziele hat REALTECH bereits geschaffen: In den Jahren 2005 und 2006 hat sich das Unternehmen deutlich gewandelt und sein Leistungsportfolio zielgerichtet aufgewertet. Jetzt wird REALTECH die Kontinuität wahren und den vorgezeichneten Weg fortsetzen.

## Konzern-Abschluss



Ziel erreichen

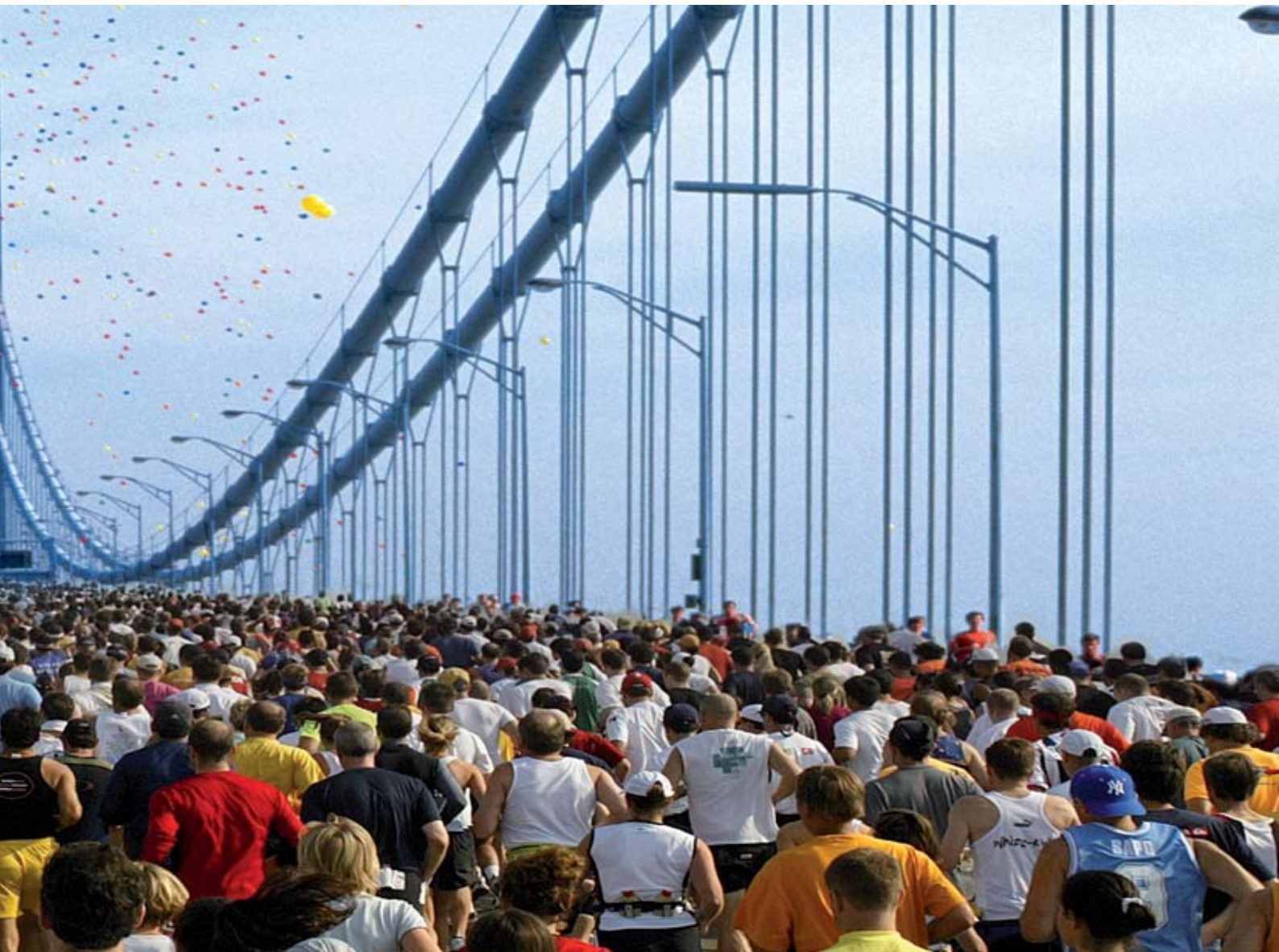


7,50 €



+++ RTC +++ 19.09.06 +++ RTC +++

Verrazano Narrows Bridge  
zwischen Staten Island und  
Brooklyn, New York, USA;  
Start des New-York-City-Marathon.



Der Erfolg kommt nur über die  
Brücke der Planung zu dir.

**Adolf Loos,**  
österreichischer Architekt



## Konzern-Bilanz

### AKTIVA

		31.12.2006	31.12.2005
	Anhang	EUR	EUR
<b>Anlagevermögen</b>			
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	(7)		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		162.340	208.074
Geleistete Anzahlungen		0	548
Geschäfts- oder Firmenwert		4.335.679	4.335.679
		<b>4.498.019</b>	<b>4.544.301</b>
<b>Sachanlagen</b>	(7)		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten		8.002.845	8.272.105
Technische Anlagen und Maschinen		60.341	74.602
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		1.491.969	1.927.167
		<b>9.555.155</b>	<b>10.273.874</b>
<b>Finanzanlagen</b>	(7)		
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		34.631	21.080
Wertpapiere des Anlagevermögens		52.830	32.145
		<b>87.461</b>	<b>53.225</b>
<b>Umlaufvermögen</b>			
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(9)	17.330.648	14.643.373
Steuerforderungen	(14)	205.680	454.343
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(10)	745.039	514.521
		<b>18.281.367</b>	<b>15.612.237</b>
<b>Wertpapiere des Umlaufvermögens</b>	(11)	<b>15.024.394</b>	<b>16.471.444</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>12.972.973</b>	<b>9.476.187</b>
<b>Latente Steuerforderungen</b>	(14)	<b>517.319</b>	<b>879.126</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>60.936.688</b>	<b>57.310.394</b>



## PASSIVA

		31.12.2006	31.12.2005
	Anhang	EUR	EUR
<b>Eigenkapital</b>	(12)		
Grundkapital		6.570.284	6.467.414
(bedingtes Kapital 3.130.837 EUR; V): 3.233.707 EUR)			
Kapitalrücklage		33.749.587	33.228.257
Neubewertungsrücklage		25.969	(179.046)
Ausgleichsposten der Währungsumrechnung		(157.299)	(23.239)
Gewinnrücklagen		5.336.833	3.943.669
		<b>45.525.374</b>	<b>43.437.055</b>
<b>Minderheitsanteile</b>	(13)	<b>370.496</b>	<b>286.909</b>
		<b>45.895.870</b>	<b>43.723.964</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(16)	1.768.110	1.610.518
Steuerrückstellungen	(14)	919.400	992.950
Sonstige Rückstellungen	(15)	8.266.118	7.424.287
Sonstige Verbindlichkeiten	(16)	2.145.214	1.920.682
Rechnungsabgrenzungsposten	(17)	1.124.803	1.001.445
		<b>14.223.645</b>	<b>12.949.882</b>
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten</b>	(14)	<b>817.173</b>	<b>636.548</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>60.936.688</b>	<b>57.310.394</b>

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

		2006	2005
	Anhang	EUR	EUR
Umsatzerlöse	(18)	54.380.196	50.046.887
Herstellungskosten		32.350.069	30.972.167
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>22.030.127</b>	<b>19.074.720</b>
Vertriebskosten		7.246.295	6.086.984
Verwaltungskosten		7.039.189	6.974.496
Forschungs- und Entwicklungskosten		4.593.382	5.077.156
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(20)	1.553.980	1.073.603
Sonstige betriebliche Erträge	(21)	2.133.347	1.825.499
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>3.730.628</b>	<b>1.687.980</b>
Zinsergebnis	(22)	456.656	379.881
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		0	121.737
Ergebnis aus Finanzanlagen und Wertpapieren		102.573	131.631
Währungsergebnis		(90.712)	76.512
<b>Ergebnis vor Steuern (und Minderheitsanteilen)</b>		<b>4.199.145</b>	<b>2.397.742</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(14)	2.180.166	1.219.417
<b>Ergebnis vor Minderheitsanteilen</b>		<b>2.018.979</b>	<b>1.178.325</b>
Minderheitsanteile	(13)	(116.570)	(67.926)
<b>Konzernergebnis</b>	(24)	<b>1.902.409</b>	<b>1.110.399</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		3.943.669	2.833.270
Dividendenzahlung		(509.245)	0
<b>Gewinnrücklagen</b>		<b>5.336.833</b>	<b>3.943.669</b>
Ergebnis je Aktie - unverwässert	(24)	0,37	0,22
Ergebnis je Aktie - verwässert	(24)	0,34	0,21
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - unverwässert	(24)	5.173.452	5.092.452
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - verwässert	(24)	5.632.452	5.312.452



## Konzern-Kapitalflussrechnung

	2006	2005
	EUR	EUR
<b>Konzernergebnis</b>	<b>1.902.409</b>	<b>1.110.399</b>
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.363.441	1.431.783
Veränderung der Steuerrückstellungen	(364.171)	58.076
Auszahlungen für Ertragssteuern	290.621	167.559
Veränderung der sonstigen Rückstellungen	841.831	916.900
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.687.275)	1.072.574
Veränderung der anderen Aktiva	379.953	687.149
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der anderen Passiva	686.107	(626.861)
<b>Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>2.412.916</b>	<b>4.817.579</b>
Veränderung aufgrund von Anlageabgängen	43.145	29.424
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	(68.618)	(240.980)
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	(566.491)	(895.537)
Investitionen in Finanzanlagen / Veränderung im Konsolidierungskreis	(40.712)	708.017
Veränderung aufgrund Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition	990.393	1.960.588
Einzahlungen aus Zinsen	463.496	386.716
Auszahlungen für Zinsen	(6.840)	(6.835)
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>814.373</b>	<b>1.941.394</b>
Veränderung aufgrund von Dividenden	(509.245)	0
Veränderung aufgrund von Wandelschuldverschreibungen	521.330	0
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals und der Minderheitsaneile	257.411	171.889
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>269.496</b>	<b>171.889</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds</b>	<b>3.496.786</b>	<b>6.930.861</b>
<b>Zahlungsmittel zu Beginn der Berichtsperiode</b>	<b>9.476.187</b>	<b>2.545.326</b>
<b>Zahlungsmittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>12.972.973</b>	<b>9.476.187</b>



## Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

	Stammaktien	Grundkapital	Kapitalrücklage
	Stück	EUR	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>
Veränderung des Grundkapitals	81.000	102.870	
Konzernergebnis			
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapiergeschäften einschließlich der Umkehreffekte aus deren Realisierung			
Wechselkursbedingte Veränderung			
Dividendenzahlung			
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen			521.330
Minderheitsanteile			
<b>Endbestand 31. Dezember 2006</b>	<b>5.173.452</b>	<b>6.570.284</b>	<b>33.749.587</b>



Neubewertungs- rücklage	Ausgleichsposten der Währungs- umrechnung	Gewinn- rücklagen	Minderheits- anteile	Eigene Anteile	Eigenkapital
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
(72.892)	(10.244)	1.240.333	o	(19.002)	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	o	(20.817)	44.023.993
		(1.760.301)			(1.760.301)
120.178					120.178
	(71.668)				(71.668)
		3.678.819			
				20.817	129.474
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	286.909	o	43.723.964
					102.870
		1.902.409			1.902.409
205.015					205.015
	(134.060)				(134.060)
		(509.245)			(509.245)
					521.330
			83.587		83.587
25.969	(157.299)	5.336.833	370.496	o	45.895.870

# Konzern-Anhang

## GRUNDLAGEN UND METHODEN

### 1. Grundlagen für den Konzernabschluss

Der Konzernabschluss der REALTECH AG wird seit dem Geschäftsjahr 2005 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. Es wurden die zum 31. Dezember 2006 anzuwendenden IAS, IFRS und entsprechenden Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – vormals SIC) beachtet. Die Vorjahreszahlen wurden nach denselben Standards ermittelt.

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.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden vom Vorstand aufgestellt und am 20. Februar 2007 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

### 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., Malvern, PA, USA, 100%

REALTECH Ltd., Auckland, Neuseeland, 100%

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

REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan, 54,1%

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2005 nicht verändert.

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 der 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 Vermögensgegenständen als 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. 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, die von dem Management und den Aufsichtsorganen genehmigt wurden, zu Grunde gelegt. Diese basiert auf einem Dreijahreszeitraum. Basis der Planung sind die Erfahrungen und Ergebnisse der vergangenen Geschäftsjahre sowie Erwartungen über zukünftige Marktentwicklungen. Da von einer langfristigen Nutzung der erworbenen Geschäfts- oder 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 2006 ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.315 TEUR betrifft mit 2.613 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.

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 werden 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.

### 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,

### 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 ratiertlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert.

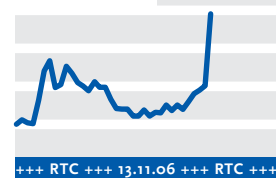
Der Ausweis der Umsatzerlöse erfolgt abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten.

### 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 der 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.



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

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 sind Umrechnungsdifferenzen aus langfristigen konzerninternen Posten, welche Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen, die erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals erfasst werden.

## Angaben zur Konzern-Bilanz und zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

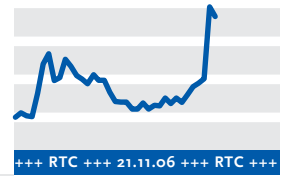
### 7. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich wie folgt dar.

#### Anschaffungs- und Herstellungskosten

	01.01.2006	Zugänge	Abgänge	Kursdiffe- renzen aus Umrechnung	31.12.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.835	70	0	(1)	1.904
Geschäfts- oder Firmenwert	7.075	0	0	0	7.075
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>8.910</b>	<b>70</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>8.979</b>
Grundstücke und Gebäude, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	9.996	47	0	(1)	10.042
Technische Anlagen und Maschinen	181	21	12	(9)	181
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.496	554	142	(46)	7.862
<b>Sachanlagen</b>	<b>17.673</b>	<b>622</b>	<b>154</b>	<b>(56)</b>	<b>18.085</b>
Wertpapiere des Anlagevermögens	21	21	6	(1)	35
Ausleihungen	32	21	0	0	53
<b>Finanzanlagen</b>	<b>53</b>	<b>42</b>	<b>6</b>	<b>(1)</b>	<b>88</b>
	<b>26.636</b>	<b>734</b>	<b>160</b>	<b>(58)</b>	<b>27.152</b>





## Aufgelaufene Abschreibungen

## Nettobuchwerte

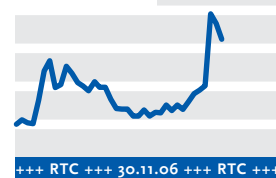
	01.01.2006	Zugänge	Abgänge	Kursdiffe- renzen aus Umrechnung	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
	1.627	115	0	0	1.742	162	208
	2.739	0	0	0	2.739	4.336	4.336
	<b>4.366</b>	<b>115</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4.481</b>	<b>4.498</b>	<b>4.544</b>
	1.724	316	0	(1)	2.039	8.003	8.272
	106	29	9	(5)	121	60	75
	5.569	944	108	(35)	6.370	1.492	1.927
	<b>7.399</b>	<b>1.289</b>	<b>117</b>	<b>(41)</b>	<b>8.530</b>	<b>9.555</b>	<b>10.274</b>
	0	0	0	0	0	35	21
	0	0	0	0	0	53	32
	0	0	0	0	0	88	53
	<b>11.765</b>	<b>1.404</b>	<b>117</b>	<b>(41)</b>	<b>13.011</b>	<b>14.141</b>	<b>14.871</b>

**8. Anteilsbesitz**

Die REALTECH AG hält zum 31. Dezember 2006 unmittelbar Anteile von mindestens 20% an den folgenden Unternehmen:

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Eigenkapital 31.12.2006	Jahres- ergebnis 2006
	%	TEUR	TEUR
REALTECH System Consulting GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	26	<sup>1)</sup>
REALTECH Sales GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	24	<sup>1)</sup>
DB-Online GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	159	2
LMC-LAN Management Consulting GmbH, Schweitenkirchen, Deutschland	100,0	39	<sup>1)</sup>
GloBE Technology GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	234	3
REALTECH Italia S.p.A., Agrate Brianza, Italien	100,0	1.725	(492)
REALTECH System Consulting, S.L., Madrid, Spanien	100,0	700	277
REALTECH Portugal System Consulting Sociedade Unipessoal Lda, Lissabon, Portugal	100,0	(23)	(44)
REALTECH Inc., Malvern, PA, USA	100,0	97	111
Realtech Ltd., Auckland, Neuseeland	100,0	592	335
REALTECH System Consulting Pte. Ltd., Singapur	100,0	86	29
REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan	54,1	806	253

<sup>1)</sup> Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag. Zwischen den verbundenen Unternehmen bestehen Liefer- und Leistungsbeziehungen.



+++ RTC +++ 30.11.06 +++ RTC +++

### 9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.777	15.378
Wertberichtigungen	446	735
	<b>17.331</b>	<b>14.643</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind kurzfristig fällig. Darin sind auch solche aus Fertigungsaufträgen enthalten. Die Wertberichtigungen wurden aufgrund von Vergangenheitserfahrungen mit Zahlungsausfällen berechnet.

### 10. Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Lohn- und Reisekostenvorschüsse	102	130
Rechnungsabgrenzungsposten	258	244
Übrige	385	141
	<b>745</b>	<b>515</b>

### 11. Wertpapiere des Umlaufvermögens

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:

	Börsen-/ Marktwert 31.12.2006	Unrealisierter Gewinn 2006	Unrealisierter Verlust 2006
	TEUR	TEUR	TEUR
Verzinsliche Wertpapiere	1.493	188	0
Investmentfonds	13.531	253	0
	<b>15.024</b>	<b>441</b>	<b>0</b>

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.

## 12. Eigenkapital

### Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2006 ausgegebenen nennwertlosen Stückaktien belief sich auf 5.173.452. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1,27 EUR. Auf Grund der Ausübung von Wandlungsrechten, die im Rahmen der verschiedenen aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden, erhöhte sich die Anzahl der Stückaktien um 81.000. Der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um 102.870 EUR.

### 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

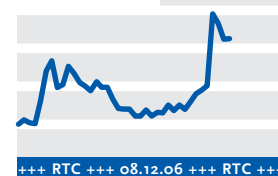
Die Hauptversammlung vom 22. Mai 2000 hat eine bedingte Kapitalerhöhung von 571.500,00 EUR zur ein- oder mehrmaligen Begebung von Optionsrechten zum Bezug von insgesamt 450.000 nennwertlosen Stückaktien bis zum 22. Mai 2005 beschlossen. Wir verweisen auch auf den Abschnitt Aktienoptionsplan weiter unten.

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.

### Aktienbasierte Vergütung

Die REALTECH AG hat unterschiedliche Aktienoptions- bzw. Wandelschuldverschreibungsprogramme für Vorstandsmitglieder, leitende Mitarbeiter und andere Mitarbeiter im Konzern aufgelegt. Der erfasste Aufwand für während des Geschäftsjahres 2006 erhaltene Leistungen beträgt 170 TEUR (Vorjahr 0 TEUR). Es handelt sich dabei um Aufwand aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente gemäß IFRS 2.

Der Bewertung liegt eine erwartete Volatilität in Höhe von 25,90% zu Grunde. Es wird davon ausgegangen, dass von historischen Volatilitäten auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei die tatsächliche Volatilität von den hier getroffenen Annahmen abweichen kann. Die Berechnung erfolgt basierend auf der Black-Scholes-Formel. Es kommt ein risikoloser Zinssatz von 3,93% zur Anwendung. Die antizipierte Laufzeit der Option beträgt 5 Jahre. Der Ausübungspreis beträgt 8,80 EUR.



+++ RTC +++ 08.12.06 +++ RTC +++

### Wandelschuldverschreibungsprogramm

Die von der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2002 beschlossene bedingte Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen sieht auch eine Ausgabe 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.

In den Geschäftsjahren 2002 bis 2006 wurden Wandelschuldverschreibungen zu den nachfolgenden Bedingungen ausgegeben:

	2002	2003	2004	2005	2006
Ausgabetag	31.07.2002	31.07.2003	31.07.2004	18.07.2005	31.07.2006
Nennbetrag	1,00 EUR	1,00 EUR	1,00 EUR	1,00 EUR	1,00 EUR
Gesamtnennbetrag der Wandelanleihe	1.000 EUR	100 EUR	1.000 EUR	450 EUR	3.000 EUR
Laufzeit	30.07.2007	30.07.2008	30.07.2009	17.07.2010	30.07.2011
Verzinsung p.a.	6,0 %	6,0 %	5,0 %	5,0 %	5,0 %
Ausübungspreis	5,12 EUR	5,89 EUR	7,00 EUR	6,97 EUR	8,80 EUR
ausgegebene Optionen	100.000	10.000	100.000	45.000	300.000
frühester Wandlungszeitpunkt	31.07.2004	31.07.2005	31.07.2006	18.07.2007	31.07.2008
spätester Wandlungszeitpunkt	30.07.2007	30.07.2008	30.07.2009	17.07.2010	30.07.2011



### Ausgegebene Optionen

Die folgende Tabelle fasst die Informationen über die Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 zusammen:

Jahr der Ausgabe	Ausstehende Optionen		Ausübbar Optionen	
	Anzahl	Ausübungspreis EUR	Anzahl	Ausübungspreis EUR
2002	25.000	5,12	25.000	5,12
2003	10.000	5,89	7.000	5,89
2004	79.000	7,00	19.000	7,00
2005	45.000	6,97	-	-
2006	300.000	8,80	-	-
	<b>459.000</b>		<b>51.000</b>	

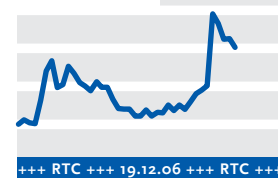
### Entwicklung während des Geschäftsjahres

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise (GDAP) sowie die Entwicklung der Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen während des Geschäftsjahres.

	2006		2005	
	Anzahl	GDAP EUR	Anzahl	GDAP EUR
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehend	374.506	6,44	418.258	17,45
In der Berichtsperiode gewährt	300.000	8,80	45.000	6,97
In der Berichtsperiode ausgeübt	81.000	5,61	0	-
In der Berichtsperiode verfallen	134.506	10,69	88.752	52,59
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehend	459.000	8,05	374.506	6,44
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	51.000	5,93	177.006	6,40

### 13. Minderheitsanteile

Die Minderheitsanteile betreffen 45,9% Fremdantheile 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 vollkonsolidiert wird.



#### 14. Ertragsteuern

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

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Tatsächlicher Steueraufwand	1.745	900
Latenter Steueraufwand (netto)	435	319
<b>Steueraufwand</b>	<b>2.180</b>	<b>1.219</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%.

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Erwarteter Steueraufwand	1.675	957
Italienische IRAP	459	392
Inländische Steuersatzdifferenz/ Bewertungsunterschiede	0	(93)
Ausländische Steuersatzdifferenz/ Bewertungsunterschiede	46	(37)
<b>Steueraufwand</b>	<b>2.180</b>	<b>1.219</b>

Die Steuerrückstellungen in Höhe von 919 TEUR (Vorjahr 993 TEUR) betreffen ausschließlich tatsächliche Ertragsteuerschulden.

Die Steuerforderungen in Höhe von 206 TEUR (Vorjahr 454 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:

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Latente Steuerforderungen (aktive latente Steuern)	517	879
Latente Steuerverbindlichkeiten (passive latente Steuern)	817	636

Die latenten Steuerabgrenzungen sind den einzelnen Bilanzpositionen wie folgt zuzuordnen:

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Steuerliche Verlustvorträge	98	465
Geschäfts- oder Firmenwert	304	414
Sonstige Rückstellungen	80	0
Übrige	35	0
<b>Latente Steuerforderungen</b>	<b>517</b>	<b>879</b>

Die latenten Steuerforderungen resultieren aus Verlustvorträgen in Italien und Portugal deren Steuereffekt aktiviert wurde und des Weiteren aus Bewertungsunterschieden des Geschäfts- oder Firmenwerts.

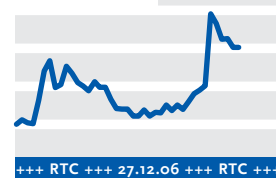
	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Anlagevermögen	502	485
Wertpapiere	265	151
Fertigungsaufträge	50	0
<b>Latenta Steuerverbindlichkeiten</b>	<b>817</b>	<b>636</b>

Die latenten Steuerverbindlichkeiten basieren im Wesentlichen auf den Bewertungsunterschieden von Sachanlagevermögen, insbesondere bei Gebäuden.

### 15. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen zeigen im Berichtsjahr folgende Entwicklung:

	Stand 01.01.2006	Verbrauch/ Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Vorsorgeaufwendungen für Mitarbeiter	2.595	1.362	1.324	2.557
Urlaubsrückstellungen	2.015	1.446	1.220	1.789
Tantiemen und Umsatzbeteiligungen	1.884	1.884	2.919	2.919
Rechts- und Beratungskosten	209	200	221	230
Ausstehende Eingangsrechnungen	293	158	185	320
Gehälter und Abfindungen	171	171	214	214
Übrige	257	132	112	237
	<b>7.424</b>	<b>5.353</b>	<b>6.195</b>	<b>8.266</b>



In den Vorsorgeaufwendungen für Mitarbeiter ist aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen eine Rückstellung in Höhe von 1.734 TEUR gebildet (Vorjahr 1.779 TEUR). Die Rückstellung bemisst sich in Höhe eines Monatsgehaltes pro Jahr Betriebszugehörigkeit.

## 16. Verbindlichkeiten

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

	Restlaufzeit		Gesamt- betrag 31.12.2006	Art der Besicherung	31.12.2005
	bis zu 1 Jahr 31.12.2006	mehr als 5 Jahre 31.12.2006			
	TEUR	TEUR	TEUR		TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.768	-	1.768	Übliche Eigentums- vorbehalte	1.610
Sonstige Verbindlichkeiten	2.145	-	2.145	-	1.921
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	124	-	124	-	412
	<b>3.913</b>	-	<b>3.913</b>	-	<b>3.531</b>

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Umsatz-, Quellen- und Lohnsteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.497 TEUR (Vorjahr 1.326 TEUR).

## 17. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

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

## 18. 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.

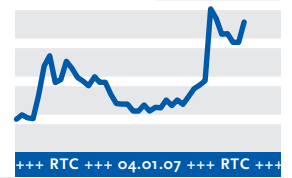
### 19. Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung des REALTECH-Konzerns erfolgt gemäß IAS 14. Die Segmentierung richtet sich nach 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	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Externer Umsatz</b>	<b>42.948</b>	<b>39.773</b>	<b>11.432</b>	<b>10.274</b>
Segmentergebnis	1.770	1.805	1.381	(869)
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				
<b>Konzernergebnis</b>				
Segmentvermögen	19.050	19.502	8.287	8.488
Nicht zugeordnete gemeinschaftliche Vermögenswerte				
<b>Konsolidierte Vermögenswerte</b>				
Segmentsschulden	11.158	9.727	2.966	2.586
Nicht zugeordnete Schulden				
<b>Konsolidierte Schulden</b>				
Investitionen	502	898	133	239
Abschreibungen	1.077	1.131	286	301
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen außer Abschreibungen	378	903	100	240





	Summe		Konzern	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
	54.380	50.047	54.380	50.047
	3.151	936	3.151	936
			580	752
			<b>3.731</b>	<b>1.688</b>
			7	7
			464	387
			0	122
			102	132
			(91)	76
			<b>4.199</b>	<b>2.398</b>
			2.180	1.219
			(117)	(68)
			<b>1.902</b>	<b>1.110</b>
	27.337	27.990	27.337	27.990
			32.783	28.684
			<b>60.120</b>	<b>56.674</b>
	14.124	12.313	14.124	12.313
			817	637
			<b>14.941</b>	<b>12.950</b>
	635	1.137	635	1.137
	1.363	1.432	1.363	1.432
	478	1.143	478	1.143

## Sekundäre Segmentinformationen

	Außenumsatz		Buchwert Segmentvermögen		Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Deutschland	23.079	21.653	43.107	40.200	349	843
Rest-Europa	22.263	21.058	12.808	13.296	230	168
USA	3.389	2.483	1.173	842	24	10
Asia-Pacific	5.649	4.853	3.032	2.336	32	116
	<b>54.380</b>	<b>50.047</b>	<b>60.120</b>	<b>56.674</b>	<b>635</b>	<b>1.137</b>

## 20. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

## 21. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betreffen insbesondere Mieterträge.

## 22. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis besteht im Wesentlichen aus Zinserträgen für Festgelder und verzinslichen Wertpapieren. Die Zinserträge beliefen sich auf 464 TEUR. Die Zinsaufwendungen betragen 7 TEUR.

## SONSTIGE ANGABEN

## 23. 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.



## 24. 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 den Wandelschuldverschreibungsprogrammen der Jahre 2002 bis 2006 ergaben sich nachfolgende Verwässerungseffekte.

	31.12.2006	31.12.2005
Konzernergebnis	1.902.409 EUR	1.110.399 EUR
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - unverwässert	5.173.452 Stück	5.092.452 Stück
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - verwässert	5.632.452 Stück	5.312.452 Stück
Ergebnis je Aktie - unverwässert	0,37 EUR	0,22 EUR
Ergebnis je Aktie - verwässert	0,34 EUR	0,21 EUR

Der Verwässerungseffekt resultiert aus den Wandlungsrechten der Anleihe

## 25. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen. Sie sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	TEUR
2007	2.637
2008	2.192
2009	1.690
2010	1.262
2011	1.276
2012 und folgende	3.794
	<b>12.851</b>

Die Miet- und Leasingaufwendungen betragen im Berichtsjahr 1.815 TEUR (Vorjahr 1.998 TEUR). Wir verweisen auch auf Punkt 26 „Zweckgesellschaft“.

## 26. 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 beliefen sich zum 31. Dezember 2006 auf 7.281 TEUR bis zum Ende der Laufzeit des Vertrags. Weitere Verpflichtungen oder Verlustrisiken resultierten aus dem Leasingvertrag mit der PUDU Grundstücks-Vermietungsgesellschaft nicht.

## 27. Organe der Gesellschaft

### Aufsichtsrat

**Dieter Matheis** (Vorsitzender)  
Unternehmensberater

- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der SAPERION AG, Berlin
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
- Aufsichtsrat der Heiler Software AG, Stuttgart
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der Cybio AG, Jena, bis zum 30. September 2006
- Aufsichtsrat der Catenic AG, Bad Tölz, bis zum 2. November 2006

**Richard Roy** (stellvertretender Vorsitzender)  
Unternehmensberater

- Vice President 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 (Vorsitzender) der Systaic AG, Büttelborn
- Aufsichtsrat der b.i.s. börsen-informations-systeme AG, Rimpfing
- Aufsichtsrat der Cosmetic Service AG, Eppertshausen
- Aufsichtsrat der Zoffel/Steiger/Holding AG, Wiesbaden

## Vorstand

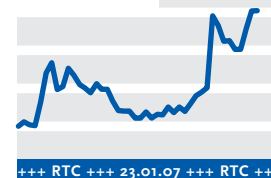
**Nicola Glowinski** (Vorsitzender)

**Dr. Rudolf Caspary** (Technologie)

Aus dem Vorstand ausgeschieden:  
Jürgen Zahn (Finanzen), zum 31. Januar 2007

## 28. Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge des Vorstands beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf 1.852 TEUR (Vorjahr 1.213 TEUR). Der fixe Anteil (einschließlich geldwerter Vorteile aus Dienstwagen und Zuschüssen zur Sozialversicherung) betrug 525 TEUR (Vorjahr 803 TEUR), der variable Anteil 1.069 TEUR (Vorjahr 410 TEUR) und die aktienbasierten Vergütungen



258 TEUR (Vorjahr 0 TEUR). Im Geschäftsjahr 2006 wurden 150.000 Stück (Vorjahr 45.000 Stück) Optionen mit einem Ausübungspreis von 8,80 EUR (Vorjahr 6,97 EUR) gewährt.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf 138 TEUR (Vorjahr 65 TEUR). Der fixe Anteil betrug 70 TEUR (Vorjahr 65 TEUR), der variabel Anteil 68 TEUR (Vorjahr 0 TEUR). Beratungsleistungen waren im Berichtsjahr nicht angefallen (Vorjahr 2 TEUR).

### 29. 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 2006 innehatten, sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Dr. Rudolf Caspary	Nicola Glowinski	Jürgen Zahn
Stand 01.01.2006	45.750	55.000	30.000
Zugänge	40.000	70.000	40.000
Abgänge	24.750	22.000	0
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>61.000</b>	<b>103.000</b>	<b>70.000</b>

Die Entwicklung der Bestände an REALTECH-Aktien in Stück, welche die Mitglieder des Vorstands der REALTECH AG im Geschäftsjahr 2006 innehatten, sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Dr. Rudolf Caspary	Nicola Glowinski	Jürgen Zahn
Stand 01.01.2006	0	0	0
Zugänge	19.000	22.000	0
Abgänge	4.000	0	0
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>15.000</b>	<b>22.000</b>	<b>0</b>

Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen im Geschäftsjahr 2006 wie auch im Vorjahr weder REALTECH-Aktien noch REALTECH-Aktienoptionen oder -Wandelschuldverschreibungen.



### 30. 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 zwischen-geschalteter 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 2006 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.

### 31. Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2006 wurden im REALTECH-Konzern 571 Mitarbeiter beschäftigt, zum 31. Dezember 2005 waren es 535. Im Jahresdurchschnitt 2006 waren 555 Mitarbeiter beschäftigt, im Durchschnitt des Vorjahres 543.

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

Das Abschlussprüferhonorar für den Einzel- und den Konzernabschluss der REALTECH AG betrug 57 TEUR (Vorjahr 55 TEUR).

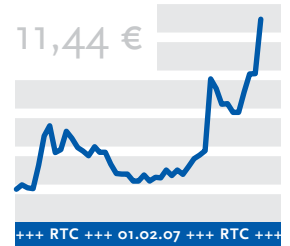
### 33. Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Der REALTECH AG wurden im Geschäftsjahr 2006 keine Mitteilungen über das Bestehen von Beteiligungen gemacht.

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

Am 30. November 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat die vierte Entsprechungserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website dauerhaft zugänglich gemacht.

**Walldorf, den 20. Februar 2007**  
**REALTECH AG**  
**Der Vorstand**



## Bestätigungsvermerk

### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

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 2006 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 20. Februar 2007

Grant Thornton GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Gerstlauer                      Appel  
Wirtschaftsprüfer              Wirtschaftsprüfer

## Bilanz

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	EUR
<b>AKTIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Werten	45.626,00	66.407,00
<b>Sachanlagen</b>		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17.458,00	17.009,00
<b>Finanzanlagen</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	27.570.041,72	27.570.041,72
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.915.000,00	2.715.000,00
<b>Umlaufvermögen</b>		
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	13.783.612,22	11.363.920,78
Sonstige Vermögensgegenstände	11.540,86	0,00
<b>Wertpapiere</b>	14.553.547,00	16.284.136,38
<b>Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>	9.145.546,36	6.793.228,82
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	27.761,98	33.665,53
<b>Bilanzsumme</b>	<b>68.070.134,14.</b>	<b>64.843.409,23</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital (bedingtes Kapital 3.130.837,02 EUR; VJ: 3.233.707,02 EUR)	6.570.284,04	6.467.414,04
Kapitalrücklage	55.966.297,69	55.614.967,69
Bilanzgewinn	3.177.137,26	1.049.527,79
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	209.356,10	261.450,95
Sonstige Rückstellungen	1.135.553,00	718.827,37
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Anleihen	4.590,00	2.550,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	35.619,32	45.398,03
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	458.696,75	397.907,48
Sonstige Verbindlichkeiten	512.599,98	285.365,88
<b>Bilanzsumme</b>	<b>68.070.134,14</b>	<b>64.843.409,23</b>

10,90 €



+++ RTC +++ 09.02.07 +++ RTC +++

## REALTECH AG

### Gewinn- und Verlustrechnung

	2006	2005
	EUR	EUR
Sonstige betriebliche Erträge	196.368,31	377.626,79
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	2.246.996,79	1.831.713,60
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	179.047,51	185.063,33
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	31.069,10	36.799,70
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.325.677,47	975.187,86
Erträge auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages	5.354.000,71	3.817.895,91
Erträge aus Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	1.150.000,00	0,00
Aufwendungen aus Verlustübernahme auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages	891,63	1.411,05
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	564.447,94	484.384,29
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	4.394,78	187.759,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	9.397,43	9.621,10
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.467.342,25</b>	<b>1.452.351,35</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	830.446,90	390.241,15
Sonstige Steuern	40,68	12.582,41
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>2.636.854,67</b>	<b>1.049.527,79</b>
Gewinnvortrag	540.282,59	0,00
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>3.177.137,26</b>	<b>1.049.527,79</b>

## 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 Süd

**REALTECH System Consulting GmbH**

**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 16/0  
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



**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

**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

**AMERIKA****U.S.A.****REALTECH Inc.**

301 Lindenwood Drive  
Suite 205  
Valleybrooke Corporate Center  
Malvern, PA 19355  
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  
Argentinien  
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-ku,  
Tokyo 102-0073  
Tel.: +81.3.3238.2066  
Fax.: +81.3.3238.2067

**Niederlassung Osaka**

Higobashi Center  
Building 10F  
1-9-1 Edobori Nishi-ku  
Osaka 550-0002  
Tel.: +81.6.6441.5128  
Fax.: +81.6.6441.5129

**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 1010  
Tel.: +64.9.308.0900  
Fax.: +64.9.308.0909

## Kontakt und Impressum

### Layout und Realisation

dassyndikat.com,  
Heidelberg



Der Geschäftsbericht 2006 liegt auch in englischer Sprache vor.

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

### Redaktion

Hiller, Wüst & Partner GmbH, Aschaffenburg

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

### Druck

Druckhaus Diesbach GmbH, Weinheim

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)

### Konzeption und Gesamtverantwortung

Volker Hensel

Copyright © 2007  
REALTECH AG  
Industriestraße 39c  
69190 Walldorf  
Deutschland



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.

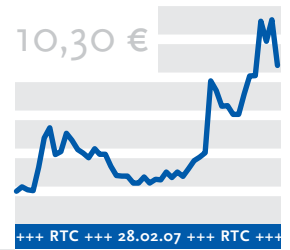
ORACLE® ist eine Marke der ORACLE Corporation, USA.

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.

### Bildnachweis

Volker Keipp, Ludwigshafen  
Benno Riffel, Sinsheim  
Corbis GmbH, Düsseldorf  
Getty Images Deutschland GmbH, München



## Finanzkalender 2007

### 3. Mai 2007

Veröffentlichung Bericht zum 1. Quartal 2007

### 22. Mai 2007

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

### 2. August 2007

Veröffentlichung Bericht zum 2. Quartal 2007

### 2. November 2007

Veröffentlichung Bericht zum 3. Quartal 2007





REALTECH AG  
Industriestraße 39c  
D - 69190 Walldorf

Tel.: +49.6227.837.500  
Fax.: +49.6227.837.292

investors@realtech.com  
www.realtech.com

