

Geschäftsbericht 2005

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT



syskoplan auf einen Blick

Kriterium		31.12.2005	31.12.2004	Veränderung
Umsatz	Mio. EUR	41,792	40,388	+ 3%
Davon syskoplan AG ¹	Mio. EUR	29,301	26,599	+ 10%
Davon syskoplan Consulting ¹	Mio. EUR	1,570	2,584	./ 39%
Davon syskoplan Irland ¹	Mio. EUR	0,022	0,386	./ 100%
Davon cm4 ¹	Mio. EUR	3,602	3,189	+ 13%
Davon is4 ¹	Mio. EUR	14,104	12,605	+ 12%
EBIT	Mio. EUR	3,054	./ 1,240	> 100%
EBT	Mio. EUR	3,161	./ 1,537	> 100%
Jahresüberschuss	Mio. EUR	1,247	./ 1,492	> 100%
Umsatzrendite (EBIT)	%	7,3%	./ 3,1%	
Umsatzrendite (EBT)	%	7,6%	./ 3,8%	
Veränderung Zahlungsmittel	Mio. EUR	1,458	./ 7,937	> 100%
Cash Flow nach DVFA/SG	Mio. EUR	4,079	+ 2,273	+ 79%
Bilanzsumme	Mio. EUR	38,600	34,267	+ 13%
Eigenkapital	Mio. EUR	24,647	24,430	+ 1%
Nettoliiquidität ²	Mio. EUR	19,276	17,818	+ 8%
Mitarbeiter (Durchschnitt)		296	306	./ 3%
Mitarbeiter (am Jahresende)		320	307	+ 4%
Anzahl der Aktien (inkl. Optionen)	Mio. Stück	4,491	4,455	+ 1%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	0,30	./ 0,36	> 100%
Ergebnis je Aktie (verwässert)	EUR	0,30	./ 0,36	> 100%
¹ Unkonsolidiert				
² Liquide Mittel abzgl. kurzfristige Bankverbindlichkeiten				

syskoplan – Bereit für die Zukunft

Unsere Kunden müssen vorhandene Technologien, gelernte Prozesse und gewachsene Strukturen ständig überdenken. Die Dynamik des Marktes verlangt schnelle und zukunftssichere Antworten. Wer diese als IT-Service-Unternehmen liefern will, muss da sein, wo syskoplan bereits ist:

- + *dicht bei den Softwarehäusern, die die Plattformtechnologie bestimmen,*
- + *dicht bei den Kunden, die immer individuellere Lösungen verlangen.*

„Bereit für die Zukunft“ heißt daher für uns:

- + *die entscheidenden Entwicklungen im IT-Markt zu erkennen und unseren Kunden individuell darauf abgestimmte Lösungen anzubieten,*
- + *kundenorientiert zu denken und den Erfolg unserer Arbeit an der Zufriedenheit unserer Kunden zu messen,*
- + *eine Unternehmenskultur zu prägen, die Kreativität und Innovationsfähigkeit fördert und fordert, um unseren technologischen Vorsprung auszubauen,*
- + *auf motivierte Mitarbeiter zu setzen und in ihr Know-how zu investieren,*
- + *auf einer soliden finanziellen Basis profitabel zu wirtschaften.*

Mit diesem Selbstverständnis sind wir für unsere Kunden bestens für zukünftige Herausforderungen aufgestellt. Die Zukunft kann kommen - wir sind bereit!



Die Luftschaube von Leonardo Da Vinci,
(entwickelt 1487-1490) gilt als die Vorwegnahme des
modernen Hubschraubers und ist gleichermaßen
der illustrierte Beginn der Luftfahrttechnik.
Sie ist das Symbol des visionären Denkens,
der Idee der Zukunft.

Inhalt

I Die syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2005	
I.a Gespräch mit dem Vorstand der syskoplan AG	Seite 4
I.b SAP-Manufaktur für kundenzentrische Geschäftsprozesse	Seite 9
I.c Auf dem Weg zur Softwarearchitektur der Zukunft	Seite 14
I.d Zusammenarbeit mit syskoplan	Seite 17
I.e Soziales Engagement	Seite 22
I.f Reply	Seite 26
I.g Die syskoplan Aktie	Seite 29
II Konzernabschluss	
II.a Konzernlagebericht und Lagebericht der syskoplan AG	Seite 39
II.b Die Organe	Seite 51
II.c Bericht des Aufsichtsrates	Seite 52
II.d Corporate Governance Bericht	Seite 54
II.e Jahresabschluss Konzern	Seite 58
II.f Konzernanhang	Seite 64
II.g Bestätigungsvermerk	Seite 79
III Einzelabschluss der syskoplan AG	
III.a Jahresabschluss syskoplan AG	Seite 82
III.b Anhang syskoplan AG	Seite 88
III.c Bestätigungsvermerk	Seite 94
III.d Finanzkalender	Seite 96

I.a

I.b

I.c

I.d

I.e

I.f

I.g

II.a

II.b

II.c

II.d

II.e

II.f

II.g

III.a

III.b

III.c

III.d

Gespräch mit dem Vorstand der syskoplan AG

Der neue syskoplan Geschäftsbericht trägt den Titel „Bereit für die Zukunft“. Auf welche Veränderungen im IT-Markt stellt sich syskoplan ein?

Dr. Manfred Wassel: Der IT-Markt bewegt sich von geschlossenen, datenzentrischen Anwendungen hin zu offenen Infrastrukturen, so genannten Plattformen. Das ist die wohl wichtigste Veränderung. Damit verbunden sind weitere Schlüsselthemen – Stichworte: Serviceorientierung, Enterprise Service Architecture (ESA)

Dr. Manfred Wassel
Vorstandsvorsitzender



und Business Process Platform (BPP). Alle großen Hersteller wie SAP, IBM oder Oracle widmen sich diesen Themen. Damit bieten sich uns als Softwareintegrator mehr Möglichkeiten, mit erträglichem Kostenaufwand spezifische Kundenanpassungen vorzunehmen.

Ist syskoplan also bereit für die Zukunft?

Dr. Wassel: Ja. Wir haben uns im letzten Jahr dieser von den Softwarehäusern initiierten Plattform-Diskussion gestellt und unser Portfolio überdacht. Das Ergebnis ist eine Konzentration auf die SAP-Plattform.

“Was AMG für Mercedes beim Autotuning, ist syskoplan für die SAP beim CRM.”

Dr. Manfred Wassel

Natürlich profitieren wir auch weiterhin von unserem Know-how im Bereich Microsoft und Oracle. Aber wir werden unsere Lösungen sehr stark auf das SAP-Ökosystem ausrichten.

Im Rahmen dieser Portfoliodiskussion haben wir auch definiert, welche Themen und Branchen wir bearbeiten können und wollen. Für einen Erfolg beim Kunden braucht es Glaubwürdigkeit. Es ist illusorisch zu glauben, man könne alle Bereiche gleich gut abdecken. Ein positives Beispiel für eine solche Positionierung ist unsere Tochter is4, die sehr erfolgreich im Bereich Konsumgüter agiert.

Ändert dies Ihre Kernthemen?

Dr. Wassel: Wie bisher konzentrieren wir uns auf die Prozesse von Unternehmen in Richtung ihrer Kunden, also auf Customer Relationship Management (CRM). Gleichzeitig bleiben wir unserem Ansatz treu, dass wir Standardsoftware integrieren und veredeln. Wir erweitern für unsere Kunden Standardlösungen um individuelle Wünsche. Was AMG für Mercedes beim Autotuning, ist syskoplan für die SAP beim CRM.

syskoplan ist im vergangenen Geschäftsjahr in die Gewinnzone zurückgekehrt. Was waren dafür die wichtigsten Schritte?

Dr. Jochen Meier: Wir haben 2005 tatsächlich ein sehr gutes Jahr gehabt, insbesondere in Deutschland, wo wir ein ordentliches Wachstum von acht Prozent bei einer EBT-Marge von neun Prozent erreicht haben. Maßgeblich war zum einen unsere inhaltliche Positionierung, sprich die Fokussierung auf Branchen und Themen, zum anderen unsere starke Kundenorientierung.

Unsere Lösungen laufen sehr gut und erhalten positives Kunden-Feedback, das wir als Referenz verwenden können.

Die sehr gute Performance verdanken wir ganz wesentlich auch der hohen Qualifikation unserer Mitarbeiter. Mehr als 80 Prozent haben einen Hochschulabschluss und entsprechende Erfahrungen in unseren Themenfeldern. Dazu kommt eine erstklassige Führungsmannschaft, die in der Lage ist, komplizierte Projekte und große Herausforderungen zu meistern.

Nicht zuletzt haben wir unser Auslandsgeschäft weitgehend bereinigt. Wir sind da noch nicht über den Berg, aber wir konnten die Verluste der vergangenen Jahre drastisch reduzieren.

Seit Anfang des Jahres ist die Reply-Gruppe Hauptaktionärin von syskoplan. Welche Gründe gab es für diesen Schritt?

Dr. Meier: Die Integration in die Reply-Gruppe ist aus unserer Sicht eine sehr gute Lösung. Wir haben ähnliche Möglichkeiten in den vergangenen Jahren mehrfach diskutiert. Dabei war es uns immer wichtig, dass syskoplan eigenständig bleibt und auch nach der Übernahme die Schlüsselrolle im deutschen Markt wahrnimmt.

Mit Reply haben wir jetzt auf Gesellschafterebene eine sehr stabile Lösung mit einem strategisch denkenden und handelnden Großaktionär, der uns für den Ausbau unseres Geschäfts entsprechende Rückendeckung gibt.

Was bedeutet die neue Eigentümerstruktur für die zukünftige Entwicklung?

Dr. Meier: Wir werden die guten und interessanten Elemente des Reply-Modells für den deutschen Markt übernehmen. Ziel ist, dass syskoplan ähnlich wie Reply in Italien ein Netzwerk von Unternehmen aufbaut.

Innerhalb des Reply-Netzwerkes haben wir somit zwei entscheidende Aufgaben. Das ist zum einen, das Reply-Netzwerk in Deutschland auf- und auszubauen. Zum anderen werden wir die SAP-Strategie der Reply-Gruppe auf europäischer Ebene, speziell zunächst in Italien, entwickeln und umsetzen. Daraus ergeben sich für syskoplan wie auch für unsere Mitarbeiter ausgesprochen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten und Chancen.

“Die sehr gute Performance verdanken wir ganz wesentlich auch der hohen Qualifikation unserer Mitarbeiter.”

Dr. Jochen Meier

Konkret?

Dr. Meier: Wir sind jetzt Bestandteil einer Unternehmensgruppe mit gut 180 Millionen Euro Umsatz. Damit haben wir eine Führungsposition in Deutschland und Italien, zwei der wichtigsten europäischen Märkte.



Dr. Jochen Meier
Mitglied
des Vorstandes

Zudem ergänzen sich die Positionierungen von syskoplan und Reply hervorragend. So ist Reply technologisch eher auf Oracle und Microsoft fokussiert, während unser Schwerpunkt eindeutig auf SAP liegt.

Die neue Gruppe wird aus Branchensicht eine führende europäische Marktposition in den mit TIME bezeichneten Branchen einnehmen: Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment. Und zwar gerade durch das gemeinsame Wissen um die Geschäftsprozesse und die Technologien unserer Kunden.

Welche Rolle spielt die Börsennotierung bei Ihrer neuen strategischen Partnerschaft?

Dr. Wassel: Die Börsennotierung ist sehr wichtig für unsere Netzwerk-Strategie. Der Präsident der Reply-Gruppe, Mario Rizzante, zeichnet das Bild von Spezial-Boutiquen, die, wie in einer amerikanischen Outlet-Mall, unter einem gemeinsamen Dach arbeiten.

“Ziel ist, dass syskoplan ähnlich wie Reply in Italien ein Netzwerk von Unternehmen aufbaut.”

Dr. Jochen Meier

Das ist es, was wir in Deutschland aufbauen wollen: ein Netzwerk von eigenständig agierenden und unternehmerisch geführten Unternehmen. Beteiligung am Netzwerk bedeutet dann auch Miteigentümerschaft an der Unternehmensgruppe. Über eine rein italienische Aktie ist das schwer umsetzbar. Insofern kommt der syskoplan Aktie als liquide und handelbare Währung für potentielle Akquisitionen eine große Bedeutung zu.

syskoplan ist ja seit dem Börsenstart als starker Dividendenwert bekannt. Werden Sie Ihre Dividendenpolitik beibehalten?

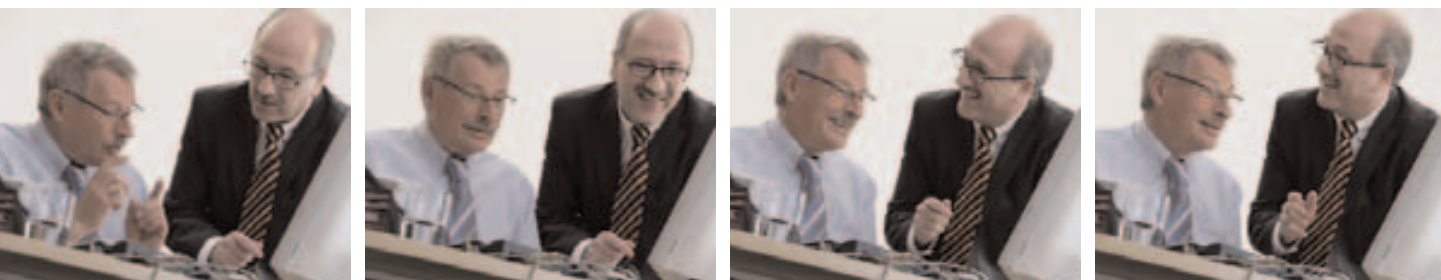
Dr. Wassel: Aus heutiger Sicht werden wir, auch nach Rücksprache mit Reply, keine Veränderungen vornehmen. Als Vorstände haben wir den Gremien eine Dividende von 26 Cent auch in diesem Jahr empfohlen.

Könnten nicht unterschiedliche Unternehmenskulturen zu Stolpersteinen im Netzwerk werden?

Dr. Meier: Nein, in beiden Unternehmen haben wir die gleichen Werte und Visionen, die auch von unseren Mitarbeitern gelebt werden. Im Zentrum stehen Qualität und Kundenorientierung. Darüber reden natürlich viele, aber man kann bei beiden Unternehmen sehr klar nachvollziehen, dass diese Werte auch im täglichen Geschäft weit überdurchschnittliche Bedeutung haben.

Reply macht zum Beispiel regelmäßige Qualitätskontrollen nach Projekten. Auch bei syskoplan haben wir immer wieder Kundenbefragungen durchgeführt, in denen diese positiven Werte sehr eindeutig bestätigt wurden. Für die gemeinsame Zukunft ist es sicher wichtig und vorteilhaft, dass diese Grundeinstellungen und Überzeugungen sehr, sehr nahe bei einander liegen.

Dr. Wassel: Basis des gesamten Deals sind gemeinsame Wertvorstellungen. Hinzu kommt der Punkt Spezialisierung: Jedes Unternehmen im Netzwerk hat den Auftrag, in seinem Spezialgebiet „best-of-class“ zu sein. Und letztendlich spielen auch die Kultur und ethischen Werte beim Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und seinem sozialen Umfeld eine Rolle.





Welche Rolle übernehmen Sie als Vorstände von syskoplan in der Reply-Gruppe?

Dr. Wassel: Das alles macht sich selbstverständlich an den beiden Leitfiguren fest. Jochen Meier und ich sind für den Ausbau des deutschen Netzwerkes im Sinne der gemeinsamen Unternehmensphilosophie verantwortlich. Das ist die klare Zielsetzung und unser Auftrag für die nächsten Jahre.

Dabei brauchen wir natürlich die Unterstützung des Reply-Managements, das dank der Erfahrungen aus den letzten zehn Jahren weiß, wie man ein solches Netzwerk aufbaut und welche Erfolgsfaktoren sich hinter den beachtlichen Steigerungsraten der Reply-Gruppe verbergen. Hinzu kommt, und das ist ebenfalls ein wesentlicher Teil unserer Rolle, dass wir innerhalb der Reply-Gruppe die Partnerschaft mit der SAP managen.

Im Mittelpunkt der ganzheitlichen CRM-Lösungen von syskoplan stand bisher das kundenzentrierte Unternehmen. Welche Rolle spielt das in der zukünftigen syskoplan-Strategie?

Dr. Meier: Dieser so genannte „Customer Centric Enterprise“-Ansatz ist eine Stärke und bleibt das auch zukünftig. Wir haben über Jahre hinweg Erfahrungen mit ganz unterschiedlichen Technologien gesammelt. Da dieser Ansatz auch bei den Kunden einen immer größeren Stellenwert einnimmt, werden wir daran natürlich weiterarbeiten.

“Wir wollen im Kerngeschäft weiter wachsen, überdurchschnittlich profitabel bleiben, und mit dem Aufbau des Netzwerkes beginnen.”

Dr. Manfred Wassel

Wir wollen uns dabei noch stärker fokussieren, indem wir den Grundgedanken des kundenzentrierten Unternehmens auf spezielle Branchen oder Branchendialekte herunterbrechen. Das haben wir in der Vergangenheit bereits begonnen und wollen das weiter fortsetzen.

Besonders interessant sind beispielsweise Finanzdienstleister. Hier arbeiten wir aktuell sehr intensiv an einem zukunftsweisenden Angebot für diese Branche.

Wie passt IT-Outsourcing in diesen Ansatz?

Dr. Meier: Eigentlich gar nicht. Natürlich gibt es Synergien und Verbindungen, die sollte man aber nicht überbetonen. Es handelt sich hier schon um einen weiteren unternehmerischen Ansatz.

syskoplan hat dieses Geschäftsfeld in den letzten Jahren mit einigen Erfolgen ausgebaut. Wir wollen mittelständische Unternehmen mit SAP-Umgebung als Partner gewinnen und haben für interessierte Unternehmen ein entsprechendes Modell aufgesetzt. Der im letzten Jahr abgeschlossene Vertrag mit der Hettich-Gruppe zeigt, wie bestimmte IT-Services beispielsweise im is4-Rechenzentrum gebündelt werden können.

Wir glauben, dass der Markt dafür sehr attraktiv ist. Die mittelständischen Unternehmen suchen Partner auf Augenhöhe. Dieser Partner sind wir. Außerdem werden die technologischen Neuentwicklungen bei der SAP einem breiten Kundenkreis Outsourcing ermöglichen.

Was sind Ihre Prioritäten für das Jahr 2006?

Dr. Wassel: Oberste Priorität: Wir wollen in unserem deutschen Kerngeschäft weiterhin organisch wachsen und unsere überdurchschnittlich profitabel bleiben. Dazu kommt, dass wir schon im Jahr 2006 erste wichtige Schritte zum Aufbau eines deutschen Netzwerkes umsetzen und damit zusätzliches Wachstum schaffen.

Drittens wollen wir unsere Position im SAP-Ökosystem ausbauen. Da haben wir bereits im letzten Jahr sehr viel geschafft. Das gilt es weiter fortzusetzen, um unserer Rolle als SAP-Kompetenzzentrum in der europäischen Reply-Strategie gerecht zu werden.

Warum sollten Anleger auch 2006 in der syskoplan-Aktie investiert sein?

Dr. Wassel: Wir gehen davon aus, dass syskoplan mit der Netzwerk-Strategie in diesem Jahr ein sehr ordentliches Wachstum erreichen wird und damit auch viel Potential in der Aktie liegt. Die syskoplan-Aktie hat sich in der Vergangenheit etwa im Gleichklang mit dem TecDax entwickelt. Bei Reply verlief die Kurve zunächst ähnlich, seit zirka 2003 aber ist sie deutlich ins Positive abgehoben.

Daran erkennen Sie das Potenzial, dass wir in diesem Zusammengehen von syskoplan und Reply sehen. Wir wollen Wachstum und Werte für syskoplan schaffen und gleichzeitig entsprechende Erträge für unsere Shareholder erwirtschaften.



SAP-Manufaktur für kundenzentrische Geschäftsprozesse

Customer Centric Enterprise

Im Zeitalter des globalen Wettbewerbs sind viele Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich Leistungsmerkmalen, Qualität oder Preis vergleichbar und damit austauschbar geworden. Anbieter können sich aber oft über eine individuell gestaltete, partnerschaftlich und langfristig angelegte Kundenbeziehung gegenüber dem Wettbewerb differenzieren. Für syskoplan ist diese Differenzierung die Essenz eines „Customer Centric Enterprise“.

Hauptaufgabe für kundenzentrische Unternehmen ist auf der einen Seite die Verzahnung der kundenorientierten Geschäftsprozesse mit den produkt- bzw. leistungsorientierten Geschäftsprozessen. Auf der anderen Seite ist die Aufgabe, die Effektivität der Marktbearbeitung und gleichzeitig die Effizienz der internen Leistungsprozesse zu erhöhen. Die Findung der Balance zwischen mitunter gegenläufigen Performanceindikatoren bleibt die individuelle Aufgabe jedes Unternehmens und bestimmt letztlich die konkrete Ausprägung der Prozesse. Business Integration ermöglicht dann die intelligente Steuerung des Gesamtgeschäftes



durch die Koordination und Integration aller beteiligten betriebswirtschaftlichen Kerngeschäftsprozesse.

Für Unternehmen gewinnt die Unterstützung durch Informationstechnologie besondere Bedeutung. Enabling Customer Centric Enterprise beschreibt den Anspruch, die strategische Differenzierung in die IT des Unternehmens zu tragen und so besondere Ziele und Prozesse differenziert zu unterstützen. Standard-Software muss für diesen Zweck ergänzt und veredelt werden.

Software Integration

syskoplan liefert die dafür nötige Softwareunterstützung. syskoplan realisiert individuelle Lösungen zur Differenzierung unserer Kunden im Markt und nutzt dafür weitgehend Standardsoftware führender Hersteller. Dies sichert einen Schutz der Investitionen und eine rasche Umsetzung. Die Differenzierung entsteht durch die zweckmäßige Entwicklung kundenspezifischer Komponenten und die



Die syskoplan Gruppe

Integration mit der Standardsoftware. "Software Integration und die Integration von Prozessen ist seit der Gründung das Kernthema von syskoplan", sagt Manfred Wassel, Gründer und CEO der syskoplan AG.

Langjährige SAP-Partnerschaft

Dank langjähriger Erfahrung und zahlreicher Projekte ist syskoplan ein ausgewiesener Spezialist für die Entwicklung, Implementierung und Integration von Anwendungen und Software-Komponenten im SAP-basierten Umfeld. Diese Expertise im Bereich der SAP-Plattform spiegelt sich unter anderem in syskoplans Status als Special Expertise Partner für SAP NetWeaver sowie als Alliance Partner Service wider. Mit zahlreichen für die SAP-Technologie zertifizierten Produkten ist syskoplan zudem Independent Software Vendor (ISV) der SAP und damit hervorragend in dem von SAP dominierten europäischen Markt positioniert.

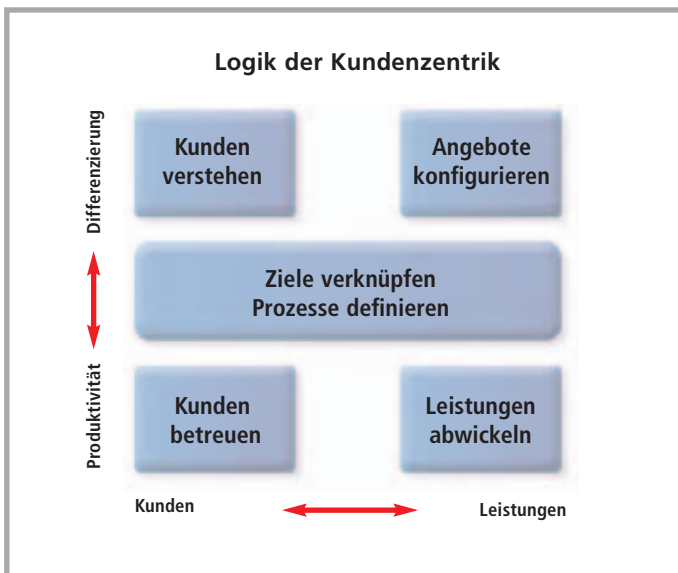
Der Wandel der SAP zu einem Anbieter von Software-Infrastruktur verändert ihre Rolle im Markt. Entsprechend wird sich das SAP-Ökosystem wandeln. Die stabilen Stämme im Leistungsangebot werden künftig von der SAP selbst erstellt werden, während sich die Partner um Verästelungen kümmern. Der Fokus der SAP-Partner wird also künftig mehr auf der Nutzung der von der SAP bereit gestellten Infrastruktur liegen.

Dieser Schwerpunkt auf SAP wird durch weitere Beratungspartnerschaften, wie zum Beispiel mit Microsoft, Siebel und SAS sinnvoll ergänzt. Die strategische Partnerschaft mit Reply erweitert darüber hinaus das technologische Spektrum von syskoplan mit den erfahrenen Oracle- und Microsoft-Experten der Reply Gruppe.

Branchenfokussierung

Neben der Lösungs- und Technologiekompetenz legt syskoplan größten Wert darauf, fundiertes Wissen über branchenspezifische Geschäftsprozesse in die Kundenprojekte einzubringen. So werden beispielsweise Unternehmen aus der Automobil- und Finanzdienstleistungsbranche bereits über Jahre hinweg von spezialisierten Beratungsteams betreut. Der Konsumgüterindustrie und Unternehmen aus dem Bereich Medien, Druck und Verpackung bietet syskoplan über seine Tochterunternehmen is4 und cm4 speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene IT-Lösungen.

Das ausgeprägte Branchen-Know-how trägt wesentlich zur hohen Effizienz und Effektivität bei der Umsetzung komplexer IT-Lösungen und zur hohen Qualität der realisierten Kundenprojekte bei. Entsprechend setzt syskoplan auf den kontinuierlichen Ausbau dieser Branchenfokussierung. Die langjährigen Erfahrungen der Reply Gruppe in wichtigen Wachstumsmärkten wie der Telekommunikationsbranche und dem öffentlichen Sektor stellen hier eine weitere wichtige Ergänzung dar.



Herausforderung: Balance der gegenläufigen Performance Indikatoren

Die enge Entwicklungspartnerschaft mit SAP stellt sicher, dass syskoplan seinen Kunden stets state-of-the-art-Lösungen bietet und die Zukunft im Bereich Enterprise Service Architecture (ESA) oder Business Process Platform (BPP) mitgestalten kann.

Dr. Clemens Pieper
Sprecher der
Geschäftsführung is4

Dr. Thomas Hartmann
Mitglied der
Geschäftsleitung

Dr. Rolf Sundermeier
Mitglied der
Geschäftsführung is4

Dr. Dirk Hoppen
Sonderaufgaben,
Syntegration



Outsourcing und Application Management

Basierend auf dem Angebot der is4 für ein Outsourcing von Rechenzentren wird syskoplan seine Sichtbarkeit im Markt für Anwendungsbetreuung und für den Betrieb von Rechenzentren verstärken.

Im Gegensatz zum überregionalen Projektgeschäft sind diese Outsourcing-Aktivitäten eher von lokalem Charakter. Der Fokus liegt hier auf Unternehmen des oberen Mittelstands in der Region. Damit Synergien und Win-Win-Situationen entstehen, sollten diese Unternehmen in ihrer IT sehr stark SAP-orientiert arbeiten. Das Schlüsselwort ist hier die Partnerschaft auf Augenhöhe.

Bei einigen Bestandskunden betreibt syskoplan schon heute Application Management. Unternehmen werden viel zu oft von Anwendungen mit potenzieller Ineffizienz und Ausfallzeiten von ihren wesentlichen Aufgaben abgelenkt. Schwierigkeiten aus Systemänderungen, -überlastungen, Probleme der Datensicherheit, unsachgemäße Wartung oder verzögerte Systemerweiterung führen oft zu teuren Ausfallzeiten, Verzögerungen und nachlassender Dynamik. Für das

Management der bestehenden Anwendungen, die einen Großteil des Budgets der IT-Abteilungen ausmachen, wird syskoplan ein professionelles Angebot aufbauen.

Gezielter Ausbau des Reply-Netzwerkes

Innerhalb der Reply Gruppe agiert syskoplan als eigenständiges Unternehmen mit dem

Fokus auf Wachstum im deutschen Markt und Ausbau der SAP-Partnerschaft auf europäischer Ebene. Für die Geschäftsausrichtung bedeutet das zum einen, die genannten Stärken und Kompetenzen weiterzuentwickeln, um organisches Wachstum in den Kerngeschäftsfeldern zu erzielen. Zum anderen wird syskoplan auch weiterhin den Markt hinsichtlich geeigneter Übernahmeziele überprüfen, die das Leistungsportfolio von syskoplan sinnvoll ergänzen. Ziel ist es, dem italienischen Reply-Modell folgend, über Beteiligungen und Akquisitionen ein Netzwerk aus eigenständigen Unternehmen aufzubauen, um neue Wachstumspotenziale zu erschließen.



Susanne Zander
Geschäftsführerin
cm4

WEITBLICK.





Auf dem Weg zur Softwarearchitektur der Zukunft

**Professor Dr. Walter Brenner,
Universität St. Gallen**

Die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik geht unaufhaltsam weiter. Einige Jahre nach dem zusammengebrochenen E-Business-Hype sprachen nur Insider über die Dynamik dieser Branche. Heute findet man wieder vermehrt Persönlichkeiten, die über die Konsequenzen neuer Entwicklungen der Informations- und Kommunikationstechnik sprechen und sogar wieder Begeisterung empfinden. Eine neue Zeitrechnung scheint angebrochen zu sein.



Professor Dr.
Walter Brenner

Eine zentrale Rolle wird nach meiner Meinung in den nächsten Jahren der Quantensprung von den bestehenden datenintegrierten Architekturen auf die so genannten serviceorientierten Architekturen spielen. Seit den Arbeiten von Codd Ende der 60er Jahre ist die Datenintegration ein zentrales Paradigma für die Entwicklung von Informationssystemen. Die Gründer der SAP AG in Walldorf erkannten sehr schnell, dass Informationssysteme (daten)integriert sein müssen. Und der Erfolg gab ihnen Recht. Alle heute aktiven Führungskräfte und Mitarbeiter in den Informatikabteilungen sind auf der Grundlage dieses Paradigmas

ausgebildet worden und haben im Laufe ihres Berufslebens damit Erfahrungen gesammelt. Sogar viele Führungskräfte auf der Benutzerseite haben die Bedeutung der Integration der Unternehmensdaten erkannt.

Die Softwarewelt befindet sich im Umbruch. Ich gehe davon aus, dass sie sich in Zukunft stärker an den Konzepten der industriellen Produktion anlehnt. Die Grundsätze der Arbeitsteilung in Verbindung mit größerer Spezialisierung, eine verstärkte Modularisierung sowie die Vergrößerung des Anteils von Komponenten, die von außen zugekauft werden, spielen eine Rolle. Konkret bedeutet dies, dass die heutigen eher homogenen datenorientierten Softwarelandschaften gemäß dem Paradigma der serviceorientierten Architekturen in Zukunft aus einer Vielzahl voneinander unabhängiger Module bestehen. Sie sind über standardisierte Datenaustauschformate, die z.B. auf der Basis von XML entwickelt werden, miteinander verbunden. Damit wird es in Zukunft möglich sein, Softwarekomponenten unterschiedlicher Hersteller und aus unterschiedlichen Welten zu verbinden. NetWeaver von SAP oder WebSphere von IBM sind prominente Beispiele für serviceorientierte Architekturen.

Die Anforderungen der Unternehmen gehen aber noch weiter. In Zukunft muss es möglich sein, nicht nur heterogene Software, die im eigenen Haus läuft, über die serviceorientierten Architekturen zu verbinden, sondern es muss auch möglich sein, Lösungen, die im Sinne spezialisierter Dienstleistungen für konkrete Prozessschritte extern zugekauft werden, einzubinden. So wird z.B. im Rahmen des Business Process Outsourcing die Lohnabrechnung von Unternehmen von externen Dienstleistern durchgeführt. Am Ende bedeutet dies, dass die Softwarewelten in den Unternehmen in Zukunft heterogener werden und Applikationen von Anbietern unterschiedlichster Herkunft harmonisch

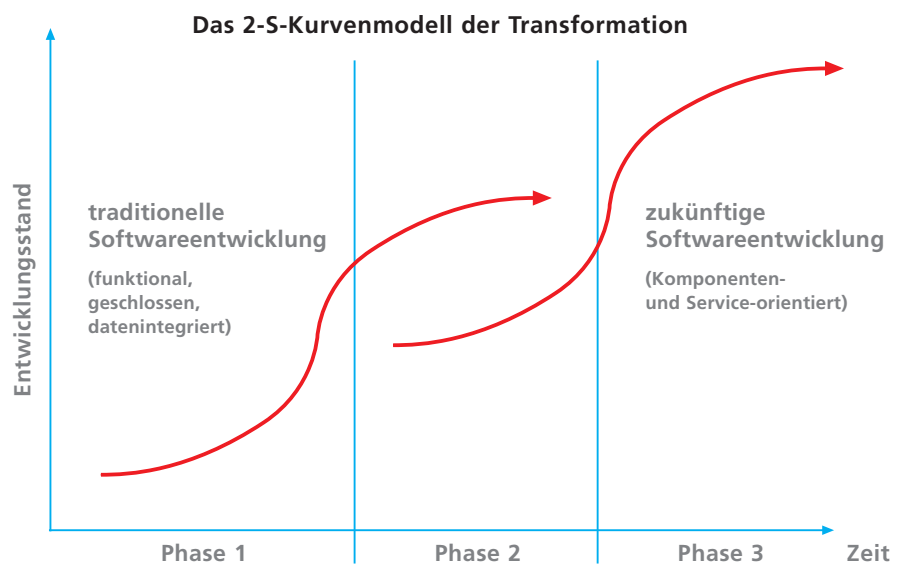
koexistieren. Für jeden, der weiß wie heute die Softwarelandschaften in der Praxis aussehen, ist dies fast unvorstellbar.

Die neuen, serviceorientierten Architekturen bedeuten für die anwendenden Unternehmen und für die Dienstleister einen Quantensprung. Derartige Quantensprünge sind im Umfeld der Informations- und Kommunikationstechnik nichts Neues. Jeder von uns hat schon mehrfach erlebt, wie neue revolutionäre Technologien sich vom Geheimtipp zum State of the Art entwickelt haben. Man denke z.B. an den Personal Computer, an das Internet oder die Mobiltelefonie. Eine der zentralen Erkenntnisse aus der Analyse dieser Entwicklungssprünge ist, dass die Technologien schneller reifen als sich die Menschen an die neuen Möglichkeiten gewöhnen und sich neue Strukturen in Wirtschaft und Gesellschaft herausbilden. Im Mittelpunkt steht der Lernprozess, den jeder einzelne Mitarbeiter und das Unternehmen insgesamt zu durchlaufen haben.

Jeder von uns weiss, dass Lernprozesse schwierig und schwer zu prognostizieren sind. Aber ihr Ablauf entscheidet letztlich darüber, wann ein Unternehmen in der Lage ist, eine Herausforderung als Chance zu begreifen und die neuen Potentiale zu nutzen. Die Erfahrung lehrt uns, dass diese Lern- und Transformationsprozesse unterschiedlich schnell ablaufen. Dem Timing kommt eine entscheidende Bedeutung zu. Für Unternehmen insgesamt, aber auch für jeden einzelnen Mitarbeiter, stellt sich die Frage,



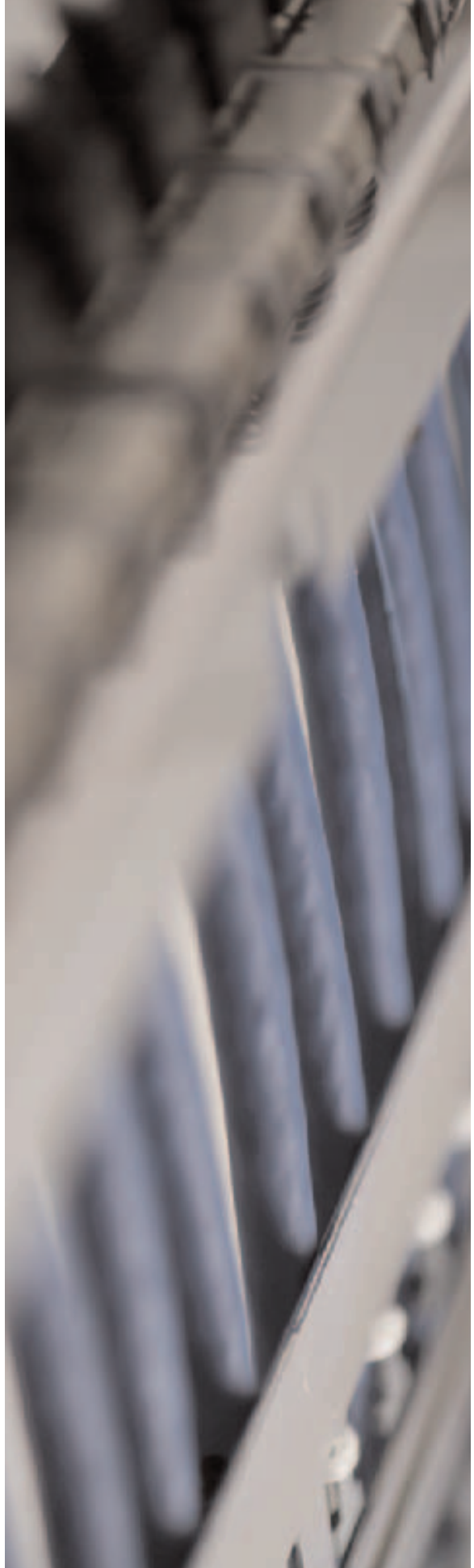
wann er den Wechsel von der alten zur neuen Technologie durchführt. Für dieses Timing gibt es keine generelle Regel. Man kennt zwar den lockeren Spruch der Michael Gorbatschow zugeschrieben wird: "Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben", aber bei den komplizierten Transformationsprozessen sind auch schon viele Unternehmen und Mitarbeiter bestraft worden, die zu schnell waren. Ein gutes Instrument, um den Transferprozess zu beschreiben ist das im Bild dargestellte 2-S-Kurvenmodell. Die linke Kurve steht für die traditionelle, datenorientierte Softwareentwicklung, die rechte Kurve für die zukünftige Softwareentwicklung.



Übertragen auf den Paradigmenwechsel in der Softwarewelt bedeutet dies, dass wir mindestens drei Phasen unterscheiden können: In der ersten Phase dominiert noch das alte datenorientierte Paradigma. Die meisten Unternehmen befinden sich noch auf dieser Kurve. Innovative und zukunftsorientierte Unternehmen leben und arbeiten aber schon im neuen serviceorientierten Paradigma und beginnen bereits Erfahrungen aufzubauen. In Phase zwei steigen immer mehr Unternehmen auf das neue serviceorientierte Paradigma um. In der dritten Phase schließlich dominiert das neue Paradigma und die meisten Unternehmen arbeiten mit neuen, serviceorientierten Technologien. Wer jetzt nicht gewechselt hat, sieht sich steigenden Problemen ausgesetzt.

In Bezug auf die serviceorientierten Architekturen stehen wir am Ende von Phase 1 oder am Beginn von Phase 2. Genau lässt es sich jeweils nur ex-post bestimmen. Dies bedeutet, dass innovative Unternehmen, wie die syskoplan AG, alles daran setzen müssen, so schnell wie möglich den Transformationsprozess einzuleiten, und sich mit den neuen Architekturen und den Konsequenzen für Produkte und Dienstleistungen auseinanderzusetzen. Meine Kontakte mit der syskoplan AG zeigen mir, dass die Geschäftsleitung diese Herausforderung erkannt hat und konsequent daran arbeitet, den Transformationsprozess an die Hand zu nehmen.

Professor Dr. Walter Brenner ist geschäftsführender Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Universität Sankt Gallen.



Zusammenarbeit mit syskoplan

“Professionalität, Prozess-Know-How und auch eine hohe Teamverträglichkeit”

20 IT-Mitarbeiter für 12.000 Angestellte: Ralph Eger, Chief Information Officer beim Haushaltsgeräte-Produzenten Vorwerk, setzt konsequent auf Outsourcing. syskoplan ist für ihn dabei ein wesentlicher Partner.

Herr Eger, was ist Ihre zentrale Aufgabe als Chief Information Officer (CIO) der Vorwerk-Gruppe?

Einen Masterplan für die gesamte IT-Infrastruktur zu entwerfen und ihn auch umzusetzen. Ein wesentlicher Bestandteil dieses Masterplans ist es, eine einheitliche Lösung für unsere gesamten Direktvertriebe in Europa zu implementieren. Das heißt, alle Länder, alle Vertriebe aus einer Box zu versorgen.

Als ich bei Vorwerk anfang, hatten wir eine inhomogene, veraltete Infrastruktur in den einzelnen Ländern. Die gilt es jetzt sukzessive zu renovieren. Das ist natürlich ein langwieriger und schwieriger Prozess. Früher sind die Lösungen einzelnen Organisationen auf den Leib geschneidert worden. Die jetzt von einer gemeinsamen Lösung zu überzeugen, ist nicht ganz einfach.

So ein Masterplan ist ja relativ langfristig. Kommen Ihnen da nicht immer wieder aktuelle Entwicklungen in die Quere?

Nein. Ich glaube, wir haben eine sehr zukunftssträchtige Lösung gefunden und sind seit 2003 dabei, die zu implementieren. Der Plan reicht bis zum Sommer 2008, wir sind also mittendrin. Natürlich gibt es Veränderungen im Business. Aber wir sind gerade dabei, die Länder, die bereits in diesem neuen System integriert sind, auf eine gemeinsame Releaseplanung einzustellen. Damit werden Veränderungen in den Prozessen bei allen zu einem bestimmten Zeitpunkt wirksam.

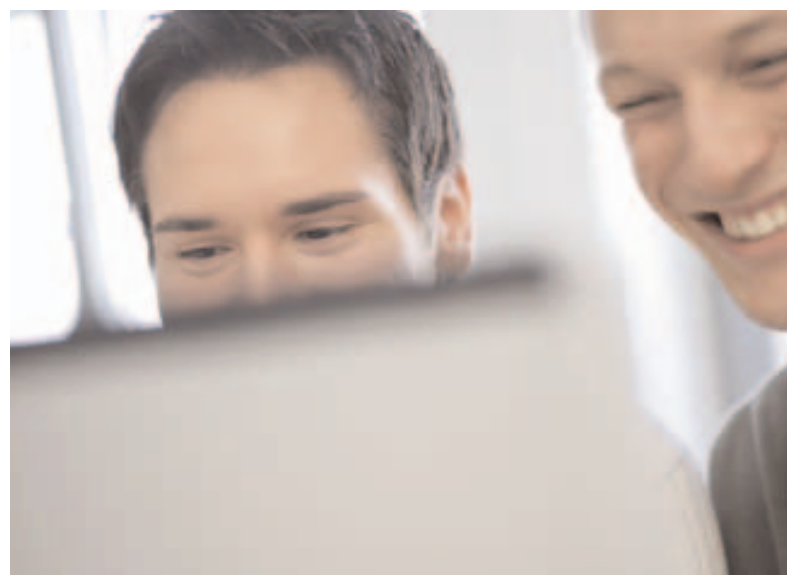
Wie reagieren Sie auf neue technologische Entwicklungen im Hard- und Softwarebereich?

Veränderungen von der Technologie her – wir sind wir ja komplett im SAP-Umfeld – tangieren uns eigentlich weniger. Wir haben outgesourct, damit haben wir gar nichts zu tun. Wir haben natürlich Service-Levels, auf deren Basis unser Outsourcing-Partner gemessen werden. Aber ich muss mich Gott sei Dank nicht mit RZ-Betrieb, Infrastruktur u.ä. beschäftigen. Wir konzentrieren uns auf die Prozesse.

Was sehen Sie als Kernkompetenzen der IT in einem Unternehmen wie Vorwerk, wo IT nicht der alleinige Geschäftszweck ist?

Wir haben keine IT. (... lacht ...) Das war natürlich ein Scherz. Aber tatsächlich kaufen wir 90 Prozent der Leistungen ein.

Das heißt, die Rolle der IT ist größtenteils IT-Governance. Wie weit werden dabei die Fachabteilungen mit einbezogen?



Auf der einen Seite haben wir Competence Center für unsere kritischen Geschäftsprozesse wie die Provisionsabrechnung, den gesamten Prozess rund um die Kunden und die Verkaufsberater herum. Hauptaufgabe dieser Competence Center ist es, Prozesse zu definieren und das Geschäft im Bezug auf neue Prozesse zu beraten. Sie haben zum Teil auch das Know-how, Qualitätsprüfungen für Lösungen zu machen, die von Externen entwickelt wurden.

Wir haben auf der anderen Seite so genannte Process-Owner. Das sind internationale Manager, die für ein Themengebiet verantwortlich sind. Natürlich ist es unser Bestreben, einen möglichst großen internationalen Kern in diesem einheitlichen Vertriebssystem abzubauen. Die Process-Owner haben die Entscheidung zu treffen, welche Prozesse in diesen Kern kommen. Wenn aus einem Land ein neuer Prozess kommt, müssen sie entscheiden: Wird dieser Prozess Teil des Kerns oder ist das ein Länder-Spezifikum? Muss man den machen oder kann man den Prozess im Land verändern?

Darüber hinaus haben wir in den Ländern jeweils auch noch einen IT-Verantwortlichen, der sozusagen das Tagesgeschäft gegenüber unserem Outsourcing-Partner abwickeln muss.

Wenn Sie 90 Prozent einkaufen: Welche grundsätzlichen Anforderungen haben Sie an Ihre Dienstleister im IT-Bereich?

Wir haben unter den externen Dienstleistern einmal Business Consultants, von denen ich natürlich erwarte, dass sie das Know-how über SAP haben. Aber der Schwerpunkt liegt bei denen auf Geschäftsprozessen. Ich brauche gestandene Leute mit Prozess-Know-how aus vorhergehenden Projekten, die sich auch sehr schnell einarbeiten. Deshalb sind wir damals ja auch zu Syskoplan gekommen, weil dort eine ganze Menge Kompetenz der spezifischen Prozesse des Direktvertriebes liegt.

Bedingt durch die sehr spezifischen Prozesse im Direktvertrieb – und VORWERK ist ausschließlich

Direktvertrieb – sind unsere Lösungen relativ „taylor-made“ (maßgeschneidert, Anm.d.Red.). Eine reine technologiegetriebene Beratung nutzt mir da überhaupt nichts. Die Phase, bis die die Geschäftsprozesse bei uns verstanden hat, ist einfach zu lang.

Achten Sie bei der Auswahl von Business Consultants auch auf Soft-Skills?

Natürlich. Es kann einer noch so ein toller Spezialist sein, er muss auch teamverträglich sein. Wir arbeiten als Team seit drei Jahren sehr eng zusammen – innerhalb von Vorwerk, aber auch mit den

Beratern. Jeder Neue, der da reinkommt, muss sich in das Team einfügen können. Wir haben wenig formale Wege, es läuft vieles schnell auf Zuruf. Da muss Vertrauen da sein.



Wie sehen Sie die Zukunft der IT-Beratung: Geht es eher in Richtung fachübergreifender Beratung oder wird sich das noch mehr fragmentieren?

In unserem Fall eher das Erstere. Wir haben ein hoch integriertes System und da geht es eigentlich mehr um Langfristigkeit, um die Integrität des Systems aufrecht zu erhalten.

Systeme und die Leute, die sie betreuen, wachsen also zusammen.

Wir haben in unserem Konzern sehr spezifische Prozesse um den Direktvertrieb herum. Es dauert erstmal eine ganze Zeit, bis die Leute die Prozesse begriffen haben. Wenn das dann der Fall ist, ist das natürlich auch für uns eine wertvolle Ressource. Unsere Berater sind auch vom Business akzeptiert. Unser Management würde mir aufs Dach steigen, wenn ich die austauschen würde.

Ich habe zwei Sachen gehört: „taylor-made“ und SAP-Standard-Software. Welchen Wert hat denn Standard für Sie?

Sie wissen ja selber, dass man auch im SAP-Standard sehr viel machen kann, solange man sich im Workbench bewegt. Man muss klar unterscheiden: Bei geschäftskritischen Prozessen haben wir sehr viel Eigenentwicklung drin. Aber wir haben natürlich Standardprozesse wie Rechnungswesen oder Logistik, wo wir überhaupt nichts am Standard ändern.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten. Was wäre denn das?

Niedrigere Tagessätze.



Okay, das ist der Standardwunsch. Sonst sind Sie wunschlos glücklich?

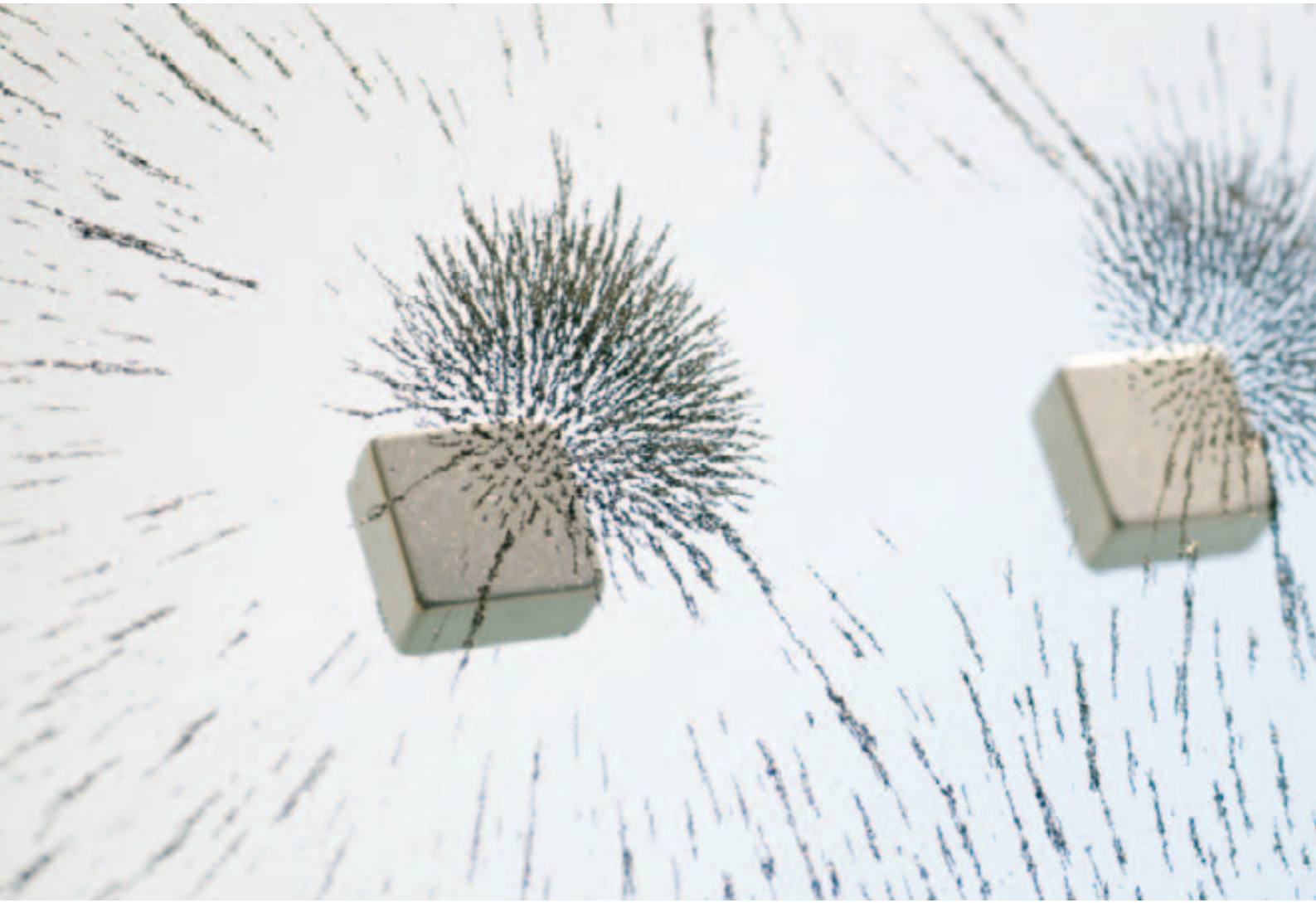
Wir haben eine zentrale Lösung für ganz Europa. Wenn es da immer wieder technologische Probleme gibt, ist das für uns natürlich eine furchtbare Geschichte. Ich würde mir natürlich wünschen, dass die technologischen Prozesse stabiler laufen, als das der Fall ist.

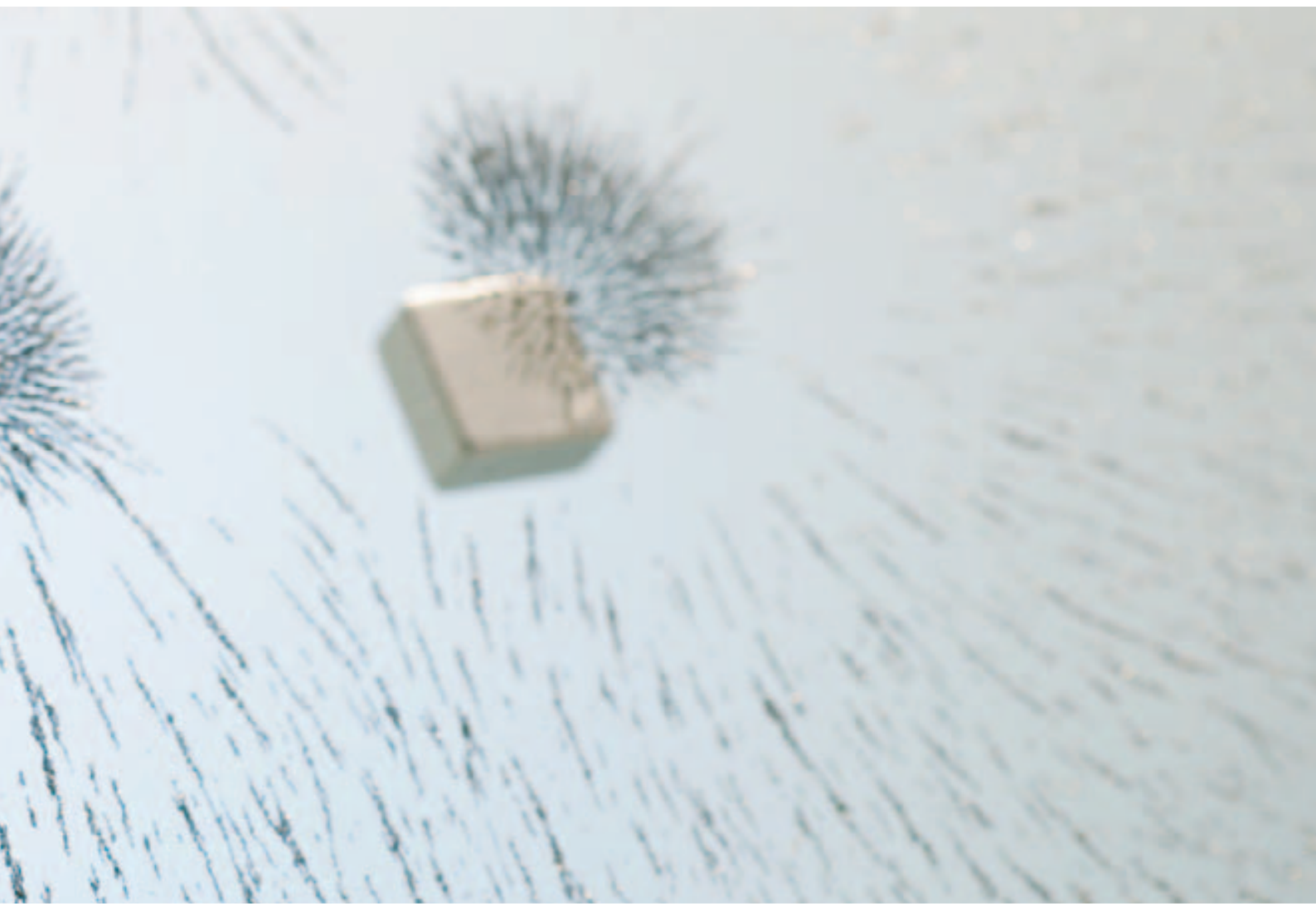
Was kann syskoplan dabei für Sie tun?

syskoplan ist für uns ein ganz wesentlicher Partner und wir sind auch mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden, weil wir da auch alle unsere Kriterien erfüllt bekommen: Professionalität, Prozess-Know-how und auch eine hohe Teamverträglichkeit.



NEUGIERDE.





Soziales Engagement

Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre und die Gesellschaft sind die vier Bezugsgruppen der syskoplan, mit denen wir eine vertrauensvolle und erfolgreiche Partnerschaft anstreben. In unserer Unternehmensidentität sind die gemeinsamen Werte Vertrauen, Commitment, Teamwork, Innovation, Leistung und Kundenfokus verankert. Sie geben uns Stabilität und Orientierung und sind zugleich ein entscheidender Erfolgsfaktor.



Prof. Dr. Deniz Kececioglu mit den kleinen Patienten in der kinder-kardiologischen Ambulanz

Mit verschiedenen Initiativen und Maßnahmen nimmt syskoplan diese sich selbst gestellte Verpflichtung wahr und setzt sich dafür ein, den Bedürfnissen unterschiedlicher Interessensgruppen gerecht zu werden und ihre Erwartungen zu erfüllen. Unter anderem will unser soziales Engagement durch gezielte Aktivitäten die Chancen von jungen benachteiligten Menschen verbessern. Als wiederkehrende Aufgabe sehen wir die Förderung der Kinderstation der weltweit größten Herzklinik in Bad Oeynhausen. Im nachstehenden Beitrag schildert die Klinik, was "Bereit für die Zukunft" aus ihrer Sicht und für sie bedeutet.

Klinik für Angeborene Herzfehler des Herz- und Diabeteszentrums NRW – Bereit für die Zukunft

Das Herz- und Diabeteszentrum NRW hat sich in den letzten 22 Jahren eine internationale Spitzenposition in der Behandlung von Herz-, Gefäß- und Stoffwechselerkrankungen erarbeitet. Unter dem Motto: "Medizinische Kompetenz und menschliche Nähe" arbeitet die Klinik für Angeborene Herzfehler, unter der Leitung von Prof. Dr. Deniz Kececioglu zum Wohl der kleinen Patienten.

In Deutschland kommen jährlich 4.000 - 6.000 Kinder, d.h. jedes 100. Kind, mit einem angeborenen Herzfehler zur Welt. In den 80er Jahren gab es für herzkranken Kinder im ostwestfälischen Raum keine Einrichtung, die die notwendige Versorgung leisten konnte. Um diese Versorgungslücke zu schließen, wurde ein Zentrum geschaffen, das kardiovaskuläre Erkrankungen vom Säugling bis zum Erwachsenen ganzheitlich und interdisziplinär unter einem Dach behandeln kann. Heute begründen eine aktive Innovationskultur, gepaart mit überragender medizinischer Kompetenz und spürbarer menschlicher Zuwendung, den exzellenten internationalen Ruf des Herz- und Diabeteszentrums Nordrhein-Westfalen, das seit 1989 Universitätsklinik der Ruhr-Universität Bochum ist.

Wo Kinderherzen schneller schlagen

"Heilen mit Herz und Verstand" trifft als Philosophie besonders auf die Kinderkardiologie im Herz- und Diabeteszentrum NRW zu. Schonende Diagnosemethoden sowie eine verständnis- und liebevolle Rundumbetreuung stehen im Mittelpunkt der Klinik für Angeborene Herzfehler. Die Klinik bietet 40 Kindern und Jugendlichen Platz. Im Jahr 2000 wurde ein Neubau eingeweiht, in dem neben modernster medizinischer Ausstattung eine kindgerechte Atmosphäre

zum Wohlfühlen herrscht. Die Räume wurden von dem bekannten Künstler Peter T. Schulz mit sensibler Hand und einem Gespür für die besondere Lebenssituation der Kinder und Erwachsenen gestaltet. Damit Eltern ihren Kindern in schwieriger Zeit nah sind, wurde ein Jahr später von der McDonald's Kinderhilfe ein Elternhaus eröffnet. Das Aufsehen erregende Gebäude nach Plänen des amerikanischen Stararchitekten Frank O. Gehry bietet Platz für Eltern, Geschwister und Angehörige erkrankter Kinder und lässt Raum zum Alleinsein wie auch zur fröhlichen Gemeinsamkeit.



Spitzenklasse bei operativen Eingriffen

Die Betreuung der Kinder mit angeborenen Herzfehlern beginnt hier schon vor der Geburt und reicht bis ins Erwachsenenalter. 6000 kleine Patienten werden jährlich in der Ambulanz untersucht, rund 900 stationär versorgt. Starb vor wenigen Jahrzehnten noch jedes zweite Kind an einem angeborenen Herzfehler während des ersten Lebensjahres, so sind es heute

nur noch 2%. Fast alle Fehlbildungen können mittlerweile in dieser frühen Lebensphase ganz oder teilweise korrigiert werden. Heute haben die kleinen Patientinnen und Patienten nicht nur eine wesentlich höhere Lebenserwartung als noch vor 20 Jahren. Sie erreichen auch eine erheblich bessere Lebensqualität, können einen Beruf ergreifen und eine Familie gründen.



Maximale Ergebnisse bei minimaler Belastung

Eines der vordringlichsten Ziele von Prof. Dr. med. Deniz Kececioglu und seinem Team ist die Entlastung von Frühgeborenen, Säuglingen und Kleinkindern bei Untersuchungen und Behandlungen. Heute erlauben der Ultraschall des Herzens mit zweidimensionalen Bildern, Doppler- und Farbdopplermethoden eine genaue und schmerzfreie Analyse der meisten Herz- und Gefäßfehler. Daneben setzt die Klinik zu Diagnosezwecken vor allem die schonende Magnetresonanztomographie (MRT) ein.

Das Bad Oeynhausener Kompetenzzentrum ist führend im Bereich der Herztransplantationen und Kunstherzeinsätze bei Neugeborenen und Kindern. Im hauseigenen Institut für Implantatforschung wird an der Entwicklung von abbaubaren Implantatwerkstoffen auf Metall- und Polymerbasis geforscht. Darüber hinaus arbeitet die Klinik im "Kompetenznetzwerk Angeborene Herzfehler" eng mit wissenschaftlichen Instituten und Kliniken zum Erhalt und zur Verbesserung der Patientenvorsorgung zusammen.



Die Entwicklung schonender Diagnosemethoden sowie die verständnis- und liebevolle Rundumbetreuung haben maßgeblich dazu beigetragen, dass die Klinik für Angeborene Herzfehler als EXPO Projekt "High Tech und menschliche Wärme" anerkannt wurde und so Maßstäbe für die Zukunft setzen konnte.

Bad Oeynhausen, den 22. März 2006

Prof. Dr. Deniz Kececioglu

*Direktor der Klinik für Angeborene Herzfehler
Herz- und Diabeteszentrum Nordrhein-Westfalen
Universitätsklinik der Ruhr-Universität Bochum
Georgstrasse 11*

32545 Bad Oeynhausen

Telefon: 05731/97 1381

Fax: 05731/97 2131

vz-ca-kika@hdz-nrw.de

www.hdz-nrw.de

*Fotos: Armin Kühn (Fotoabt. Herz- und
Diabeteszentrum NRW)*

und Werner Krüper (Blickweise Werner Krüper)

GESPÜHR.



Das Reply-Model als Exportschlager

IT-Netzwerk mit starkem Wachstum

Der italienische IT-Konzern Reply ist nicht erst seit dem Erwerb der Mehrheit der Anteile an syskoplan auf Wachstumskurs. Umsatz und Gewinn legten 2004 und 2005 um jeweils mindestens 30 Prozent zu. Das Erfolgsrezept: Reply ist als Netzwerk selbstständiger Unternehmen mit jeweils hoher Spezialisierung organisiert. Durch die strategische Partnerschaft mit Reply kann syskoplan seine Wachstumsstrategie auf breiterer Basis umsetzen, gestärkt durch ein europäisches Netzwerk.

1996 gründete der heutige Reply-Vorstandsvorsitzende Mario Rizzante gemeinsam mit einigen Partnern das Unternehmen. Im ersten vollen Geschäftsjahr 1997 erwirtschafteten 83 Reply-Mitarbeiter 5,9 Millionen Euro. Heute, zehn Jahre später, sorgen 1.300 Mitarbeiter für mehr als 144 Millionen Euro Umsatz. Hauptsitz ist Turin, mit wichtigen operativen Niederlassungen in Mailand, Rom und Turin. Darüber hinaus hat Reply Niederlassungen in Spanien und der Schweiz.

Mario Rizzante
CEO Reply



Das Besondere: Reply ist als Netzwerk von Tochtergesellschaften organisiert, jede mit einem klar definierten Kompetenzschwerpunkt. Die Gruppe arbeitet mit einer vernetzten Struktur von spezialisierten Firmen, die auf bestimmte Prozesse, Anwendungen und Technologien fokussiert sind.

„Unser Ziel ist es, Kompetenzzentren zu schaffen, von denen jedes einzelne in der Lage ist, sich als ‘Klassenbestener’ in seiner jeweiligen Kompetenznische zu profilieren“, erklärt Rizzante. Dieses Modell verbindet ideal die Vorteile kleiner und großer Unternehmen: Es kombiniert die Flexibilität, Spezialisierung und Dynamik spezialisierter Einheiten mit einer großen Angebotsbreite hochqualitativer IT-Services und der dazu gehörenden Manpower großer Unternehmen.

Gemeinsame Werte

Damit diese Einheiten bei Bedarf auch optimal kooperieren, sind gemeinsame Werte wichtig, die in der gesamten Unternehmensgruppe gelebt werden: dazu gehören menschliche Werte wie Ethik, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Transparenz, aber auch fachliche Werte wie hervorragende Leistungen, Fokussierung, Innovation, Methodik, Teamwork, Tempo.

„Jede Firma innerhalb der Gruppe handelt operativ vollkommen autonom, aber immer unter Berücksichtigung der Reply-Werte. Was diesen Punkt betrifft, ist unsere Gruppe sehr verbindlich“, schildert Rizzante. „Ich glaube, dass das die eigentliche Kraft ist, die hinter unserem Wachstum, unserem Erfolg und der globalen Wahrnehmung der Marke Reply steckt.“

Finanzielle Erfolge

Der Erfolg bestätigt das: 2005 betrug der konsolidierte Gruppenumsatz 144,5 Millionen Euro – ein Anstieg von 29,2 Prozent gegenüber dem Jahr davor. Der Jahresüberschuss vor Zinsen, Steuern



und Abschreibungen (EBITDA) belief sich auf 20,9 Millionen Euro (+47,6%), das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 18,8 Millionen Euro (+56,8%). Auch der Gewinn vor Steuern konnte mit 18,8 Millionen Euro um 63,3 Prozent gegenüber 2004 gesteigert werden.

Rizzante selbst führt den Erfolg auf die Organisation als Netzwerk zurück: „Dieses Modell hat es uns im Laufe der Jahre ermöglicht, stärker zu wachsen als der Markt und eine bedeutende Rentabilität zu erzielen.“

Breite IT-Kompetenzen

Inhaltlich bietet das Reply-Netzwerk eine sehr breite Palette spezialisierter IT-Services: „Prozesse, Applikationen und Technologien“ werden als Kernkompetenzen genannt. Für Großkunden bietet der italienische Konzern Beratung, Systemintegration und Applikationsmanagement an.

„Reply ist auf die Entwicklung effizienter Business Solutions spezialisiert, die, basierend auf innovativen Technologien, die Kommunikation zwischen Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Mitarbeitern

ermöglichen“, definiert das Unternehmen selbst. Kunden von Reply sind große Unternehmen aus den Branchen Telekommunikation und Medien, Banken und Finanzdienstleister, Industrie und Dienstleistungen sowie öffentliche Verwaltung.

Netzwerk weiter spinnen

Die Partnerschaft mit syskoplan ist für die Reply-Gruppe der erste Schritt in ihrer Internationalisierungsstrategie. Die Expansion von Reply soll nach dem erfolgreichen Organisationsmodell eines Netzwerks erfolgen. „Unser Ziel ist es jetzt, syskoplan zu einem Netzknoten zu machen, einem ‘Hub’, der das vernetzte Modell von Reply in Deutschland abbildet“, erklärt Rizzante. Als rentables Unternehmen mit hoher Spezialisierung und denselben Grundwerten wie bei Reply ist syskoplan dafür der ideale Partner. Für diese Expansion will Reply auch den Zugang zu den Kapitalmärkten nutzen, indem syskoplans Notierung an der Börse bestehen bleibt.

Info: www.reply.it

Die wichtigsten Märkte für Reply

Telekommunikation, Versorgungs- und Energieunternehmen, Medien:

Reply ist einer der führenden Technologiepartner im Konvergenzprozess von Telekommunikationsunternehmen und Medien, mit einem speziellen Fokus auf digitales Fernsehen über Satelliten (DVB-T), Verwaltung von digitalen Inhalten und Assets, Fakturierung („Billing“) und Customer Relationship Management.

Industrie und Service

Reply unterstützt Firmen bei Einführung, Umstellung und Verwaltung von Unternehmens-Informationssystemen. Reply entwirft und realisiert Lösungen, die die Integration der Applikationen von erweiterten Unternehmen („Extended Enterprise“) in den Bereichen

Customer Relationship Management, Supply Chain Management und Business Intelligence unterstützen.

Banken, Versicherungen und Finanzoperatoren

Reply ist spezialisiert auf die strategische Beratung, Planung und Realisierung von multi-channel Infrastrukturen und Services für Banken, Versicherungen und Finanzoperatoren.

Öffentliche Verwaltung und Gesundheitswesen

In der öffentlichen Verwaltung und im Gesundheitswesen setzt Reply sein Know-how ein, um spezifische Lösungen für die Beziehungen zu und die Kommunikation mit den Bürgern zu realisieren.

(Auszug aus der Unternehmensbeschreibung)



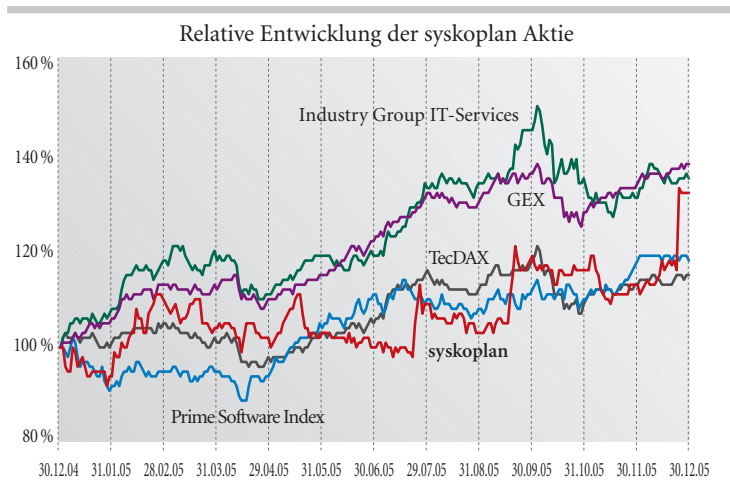
Die syskoplan Aktie

Das Börsenjahr 2005

2005 war ein vorzüglicher Börsenjahrgang. Der deutsche Aktienindex DAX verzeichnete seit Jahresbeginn einen Zuwachs von 27% und ging am letzten Handelstag des Jahres 2004 mit 5.447 Punkten aus dem Handel – dem höchsten Stand seit Sommer 2001. Noch stärker ging es mit dem MDAX bergauf. Er kletterte im Jahresverlauf um 35% auf ein neues Rekordhoch von mehr als 7.300 Punkten. Etwas schwächer entwickelten sich der TecDAX und der Technology All Share, die seit Anfang 2005 um 15% bzw. um 19% zulegen.

15 Prozentpunkte und erreichte eine dem GEX und dem Teilindex IT-Services vergleichbare Performance.

Die Marktkapitalisierung der syskoplan AG lag zum Jahresende bei 34,2 Mio. Euro gegenüber 26,0 Mio. Euro am Ende des Vorjahres. Das Handelsvolumen der syskoplan Aktie hat sich im Jahr 2005 mit 1,3 Mio. gehandelten Aktien erfreulich belebt. Im Vorjahr wurden 0,9 Mio. Aktien gehandelt; der Zuwachs lag somit bei 44%. Durchschnittlich waren in 2005 knapp 5.000 Aktien je Handelstag im Umlauf (Vorjahr: 3.700 Aktien).



Entwicklung der Aktie

Mit einem Kurs von 8,15 Euro am 31.12.2005 lag die syskoplan Aktie 32% über dem Wert zu Jahresanfang und zeigte damit eine deutlich bessere Wertentwicklung als DAX, TecDAX oder Technology All Share. Im ersten Halbjahr befand sich die syskoplan Aktie noch in einer Seitwärtsbewegung. Ab dem 3. Quartal mündete dies in eine überdurchschnittlich positive Entwicklung. Im Zuge der Bekanntgabe der Ergebnisse des 2. Quartals mit nach oben revidierten Planungen und nach einer Investorenkonferenz in Frankfurt legte die syskoplan Aktie im 3. Quartal um 20% zu. Mit der Veröffentlichung des Mehrheitserwerbs durch Reply stieg die Aktie um weitere

Dialog mit Investoren und Multiplikatoren

Die syskoplan AG steht in einem kontinuierlichen und offenen Dialog mit ihren Investoren. Zusätzlich zur Hauptversammlung bereitet das Unternehmen umfangreiche Finanzinformationen in Form von Quartals- und Geschäftsberichten sowie zeitnahe Informationen als Pressemitteilungen für seine Anleger auf. Darüber hinaus organisieren wir jährlich Konferenzen sowie Telefonschaltungen, in denen Investoren

und Finanzanalysten mit dem Management aktuelle Themen zur Lage des Unternehmens diskutieren.

Dividende

Bestandteil der Geschäftsphilosophie der syskoplan AG ist es, die Aktionäre grundsätzlich an den Ergebnissen des operativen Geschäfts in Form von Dividenden partizipieren zu lassen. Im Geschäftsjahr 2005 ist die Rückkehr zu nachhaltiger Profitabilität gelungen. Deshalb hat der Vorstand den Gremien vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2005, wie im Vorjahr, eine Dividende von 0,26 Euro je Aktie auszuschütten. Bezogen auf den Jahresschlusskurs der syskoplan Aktie von 8,15 Euro entspricht dies einer Dividendenrendite von

3,2%. Mit dieser Rendite liegt die syskoplan deutlich über der durchschnittlichen Rendite im DAX von 2,4%. Übertroffen wird sie nur von Thyssen-Krupp, der TUI und der Deutschen Telekom.

Belegschaftsaktien

Wertorientierung darf sich nicht nur auf das Management beschränken, denn letztlich tragen alle Mitarbeiter wesentlich zum Erfolg des Unternehmens und zur Steigerung seines Wertes bei. Zur Verbesserung der Identifikation mit dem Arbeitgeber und der Beteiligung an der Entwicklung des Unternehmenswertes bietet die syskoplan AG ihren Mitarbeitern Belegschaftsaktien zum Erwerb an. Auch im Geschäftsjahr 2005 hat die syskoplan AG den steuerlich möglichen Rahmen genutzt. Die steuerliche Förderung kann nur gewährt werden, wenn die Mitarbeiter aus eigenen Mitteln einen Betrag leisten. Die Mitarbeiter, die syskoplan Aktien erworben haben, investierten deshalb bewusst in die Anlageform Aktie. 57% aller bezugsberechtigten Mitarbeiter machten von dem Angebot Gebrauch und drückten so ihr Vertrauen in die syskoplan AG aus.



Michael
Lückenkötter
Leiter
Investor Relations/
Public Relations

Die syskoplan Aktie in der strategischen Partnerschaft mit Reply

Im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit Reply hat sich die Aktionärsstruktur der syskoplan grundlegend verändert. Reply hat vor Weihnachten 2005 53% des Aktienkapitals von den Altaktionären der syskoplan erworben. Der Gründer von syskoplan, Dr. Manfred Wassel (25,1%), Dr. Jochen Meier (6,12%) und die DZ Equity Partner GmbH (21,92%) haben gemeinsam ihre Aktien verkauft. Siemens Business Services (7,31%) hat sich am 18. Januar 2006 den ausgehandelten Konditionen angeschlossen. Herr Dr. Wassel besaß 1.054.211 Anteile, Herr Dr. Meier 256.959, DZ Equity Partner GmbH 920.511 und SBS 307.232. Obwohl der Erwerb dieser Aktienpakete nach deutschem Recht ein Pflichtangebot an die übrigen Aktionäre auslöst, strebt Reply nicht den vollständigen Erwerb der Anteile an der syskoplan an. Ein Squeeze-out ist nach eigenem Bekunden nicht geplant.

syskoplans Vorstand hat vor Weihnachten seine Aktien an Reply veräußert, um die strategische Partnerschaft mit Reply aufbauen zu können. Ohne den vollständigen Verkauf wäre Reply die Partnerschaft nicht eingegangen. Die Hälfte des Verkaufserlöses erhalten beide Vorstände in Reply-Aktien, die mit einer bis zu dreijährigen Sperrfrist versehen sein werden. Beide Vorstände sind damit der gemeinsamen Entwicklung des Netzwerkes der Reply Gruppe auch zukünftig deutlich verpflichtet.

Reply möchte mit syskoplan sein erfolgreiches Geschäftsmodell auf dem deutschen Markt duplizieren. Gemäß dem Netzwerkmodell von Reply wird syskoplan für die Entwicklung der europäischen SAP-Strategie und -Partnerschaft der Reply-Gruppe verantwortlich sein. Außerdem wird syskoplan gemeinsam mit dem Management von Reply die weitere Erschließung des deutschen Marktes betreiben. Dies wird sowohl über

organisches Wachstum erfolgen als auch über gezielte Unternehmensakquisitionen, die in die Strategie der Gruppe passen. Hierfür sollen auch die Finanzierungsmöglichkeiten des deutschen Kapitalmarktes genutzt werden.

Dies bedeutet insbesondere die Abgabe von syskoplan Aktien an die Manager von Unternehmen, die an syskoplan als Kern des deutschen Netzwerkes angegliedert werden. Diese sind über eine Aktie, die in Deutschland gehandelt wird und deren Wertentwicklung unmittelbar von ihrer Arbeit abhängt, besser zu motivieren. Die Übernahme der Aktienmehrheit durch Reply und die daraus resultierende strategische Partnerschaft hat eine langfristige Stabilisierung der Aktionärsstruktur von syskoplan bewirkt. syskoplan sieht in Reply einen ausgezeichneten Partner, der weitere Impulse geben wird, um syskoplan erfolgreich als börsennotierte Gesellschaft weiterzuentwickeln.



syskoplan Aktien werden ihre zukünftige Attraktivität erhöhen, basierend auf der unternehmerischen Beteiligung der künftigen deutschen Netzwerkunternehmen an der syskoplan, dem verstärkten rentablen Wachstum der Gruppe und der daraus folgenden positiven Entwicklung der Marktkapitalisierung. Die überaus positive Entwicklung der Reply-Aktie in den vergangenen zweieinhalb Jahren stützt diese Einschätzung.

Kennzahlen zur syskoplan Aktie

		2003	2004	2005
Grundkapital	Mio. EUR	4,2	4,2	4,2
Anzahl Aktien	Mio. Stück	4,2	4,2	4,2
Begebene Optionen (kumuliert)	Tsd. Stück	219,1	290,5	290,5
Marktkapitalisierung	Mio. EUR	29,19	26,00	34,23
Free Float	%	38,96	39,58	39,58
Aktienumsatz ¹	Tsd. Stück	9,3	3,7	5,0
Jahresschlusskurs	EUR	6,95	6,19	8,15
Höchstkurs	EUR	7,83	7,49	8,24
Tiefstkurs	EUR	4,75	4,50	5,67
Ergebnis je Aktie	EUR	./ 0,38	./ 0,38	0,30
Dividende	EUR	0,26	0,26	0,26 ²
Dividendensumme	Mio. EUR	1,09	1,09	1,09
Dividendenrendite ³	%	3,7	4,2	3,2

¹ durchschnittl. Tagesumsatz ² Vorschlag an die Hauptversammlung ³ auf Basis Jahresschlusskurs

ENTSCHLOSSENHEIT.





Inhalt des Konzernabschlusses

II Konzernabschluss		
II.a Konzernlagebericht und Lagebericht der syskoplan AG	Seite	39
II.b Die Organe	Seite	51
II.c Bericht des Aufsichtsrates	Seite	52
II.d Corporate Governance Bericht	Seite	54
II.e Jahresabschluss Konzern	Seite	58
II.f Konzernanhang	Seite	64
II.g Bestätigungsvermerk	Seite	79

II.a

II.b

II.c

II.d

II.e

II.f

II.g

Inhalt des Einzelabschlusses der syskoplan AG

III Einzelabschluss der syskoplan AG		
III.a Jahresabschluss syskoplan AG	Seite	82
III.b Anhang syskoplan AG	Seite	88
III.c Bestätigungsvermerk	Seite	94
III.d Finanzkalender	Seite	96

III.a

III.b

III.c

III.d

Konzernlagebericht und Lagebericht der syskoplan AG

1. Strategische Partnerschaft mit der italienischen Reply

Die italienische IT-Unternehmensgruppe Reply S.p.A. hat am 22. Dezember 2005 53,14% der Anteile an der in Gütersloh ansässigen syskoplan AG übernommen. Inklusiv des im Januar erworbenen Anteils von Siemens Business Services hält Reply 60,45% der syskoplan Aktien. Reply gehört zu den führenden IT-Dienstleistern Italiens in den Bereichen Systemintegration, Beratung, Anwendungsmanagement und Outsourcing. Für syskoplan eröffnet der neue Mehrheitsaktionär neue Marktchancen innerhalb der EU und damit die Möglichkeit verstärkter Expansion. Zusammen mit dem Management von Reply wird syskoplan für den Aufbau eines deutschen Netzwerkes von Unternehmen, analog zu dem von Reply in Italien aufgebauten Netzwerk, verantwortlich sein. Außerdem wird syskoplan bei der Umsetzung der europäischen SAP-Strategie und -Partnerschaft der Reply Gruppe federführend sein. Die syskoplan bleibt dabei ein eigenständiges Unternehmen innerhalb des Netzwerkes der Reply-Unternehmensgruppe. Unternehmenssitz bleibt weiterhin Gütersloh, auch die beiden Vorstände Dr. Manfred Wassel und Dr. Jochen Meier bleiben in ihren Positionen.

Beide Unternehmen haben die Absicht, die Notierung von syskoplan im Prime Standard der Frankfurter Börse beizubehalten. Die Börsennotierung der syskoplan ist einer der Grundpfeiler für die unternehmerische Beteiligung zukünftiger Partnerunternehmen und damit für den erfolgreichen Aufbau des Netzwerk-Konzeptes in Deutschland. Der Einsatz als Währung setzt eine liquide Aktie voraus. Deshalb wird der Erhalt eines maßgeblichen Free Floats angestrebt.

2. Konjunktur- und Branchenentwicklung

Der Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) ist in der Europäischen Union nach einer Analyse des European Information Technology Observatory (EITO) im Jahr 2005 um 2,9% auf 614 Milliarden Euro gewachsen. Der Anstieg lag damit doppelt so hoch wie für die Gesamtwirtschaft in der EU. Der deutsche ITK-Markt erreichte ein Plus von 2,6%. Im Jahr 2006 soll sich die positive Entwicklung fortsetzen: Das EITO rechnet für die EU mit einem Plus im ITK-Markt von 2,8% auf 631,7 Milliarden Euro. Der Markt für Informationstechnik in der EU ist in 2005 mit einem Plus von 3,7% auf 290 Milliarden Euro erstmals seit Jahren wieder stärker als der Telekommunikationsmarkt gewachsen. Im Jahr 2006 soll das Wachstum in diesem Marktsegment sogar noch einmal auf 4,2% anziehen.

Besonders stark legten Software und IT-Services zu. Der Umsatz mit IT-Dienstleistungen ist 2005 nach Berechnungen des EITO um 4,6% auf rund 124 Milliarden Euro gestiegen. Der Software-Markt wuchs im gleichen Zeitraum um 4,8% auf 66,5 Milliarden Euro. Die Anbieter profitieren davon, dass Unternehmen und Organisationen ihre bestehende IT-Infrastruktur wieder modernisieren.

3. Umsatzentwicklung und Partnerschaften

Consulting-/Projektgeschäft

syskoplan konzentriert ihre geschäftlichen Aktivitäten auf die Gestaltung und Optimierung der erfolgskritischen kundenzentrischen Geschäftsprozesse von Unternehmen. Das Kerngeschäft der syskoplan hat sich im vergangenen Jahr stabil und rentabel weiter entwickelt. Hierzu hat vor allem die positive Entwicklung im Inland beigetragen. Neben dem weiter intensivierten Bestandskundengeschäft konnte auch die Gewinnung von Neukunden deutlich gesteigert werden.

syskoplan hat maßgeblich am Aufbau der virtuellen Welt des Online-Portals „Q7 Globe“ mitgewirkt, das Ein- und Ausblicke zum neuen Audi SUV gewährt. Beim „Q7 Globe“ handelt sich um das bisher größte Multikanal-Marketingprojekt für Modell-Neuanläufe über die zentrale CRM-Plattform. Es ist Kernbestandteil eines Programms zur internationalen Interessengenerierung und -betreuung. Dreh- und Angelpunkt des Datenmanagements ist die mit syskoplan aufgebaute CRM-Plattform KUBA. KUBA ist bei Audi seit 2002 im Einsatz und wird in Deutschland, Italien, Brasilien und den USA genutzt.

In der deutschen Muttergesellschaft wurde für Vorwerk intensiv daran gearbeitet, das neue Release 3.0 auf der Basis von SAP R/3 Enterprise und SAP CRM 4.0 in den produktiven Einsatz zu überführen. Der erfolgreiche Produktivstart ist vollzogen, so dass neben Thermomix Deutschland, Bügelsysteme Deutschland und Vorwerk Schweiz nunmehr auch die französischen Gesellschaften der Vorwerk Gruppe mit dem neuen System arbeiten. Ebenso hat syskoplan für die neue Dr. Oetker Welt, die kürzlich eröffnet wurde, ein CRM-System zum Besuchermanagement erfolgreich konzipiert und eingeführt. Auf Basis dieser Anwendung wird eine Erweiterung des CRM Systems für den Bereich Kundenservice auch für andere Regionen des Dr. Oetker Konzerns geprüft.

Markenartikler verstärken zunehmend ihre Aktivitäten im Bereich Endverbraucherservice. is4 entwickelt hier eine SAP-gestützte Lösung, die ein effizientes Beschwerdemanagement ermöglicht. Mit renommierten Kunden wie Hipp und Dr. Oetker laufen bereits konkrete Gespräche und Projekte. Daneben bieten sich weitere Vermarktungschancen, die konsequent

genutzt werden sollen. Im Hause Melitta hat is4 einen Wechsel von R/3 auf mySAP ERP Release 2004 erfolgreich umgesetzt. Vaillant hat den Controlling Award für das beste Controlling Konzept in SAP gewonnen. An diesem Erfolg hat is4 durch die Modellierung im Business Information Warehouse und die Harmonisierung der Stamm- und Bewegungsdaten mitgewirkt. Die Klosterfrau Gruppe wurde als Neukunde im Umfeld "Category Management auf Basis mySAP CRM" gewonnen. Von der SAP wurde is4 zum Special Expertise Partner für Konsumgüter ernannt.

Die Geschäfte von cm4 haben sich gegenüber dem Vorjahr belebt. So wird weiterhin an einem Projekt zur Einführung von as//print bei einer schwedischen Druckerei gearbeitet. An das Grobkonzept für den CRM Releasewechsel beim Deutschen Sparkassenverlag hat sich nunmehr das eigentliche Umstellungsprojekt angeschlossen. cm4 hat die Zusammenarbeit mit ContentServ, einem Anbieter von Content Management Lösungen, intensiviert. Die innovative Stärke von ContentServ liegt im cross-medialen Publishing, das insbesondere im Marketing großen Anklang findet. Zur SYSTEMS im Oktober 2005 wurde die Integration mit SAP CRM vorgestellt. Erste Gespräche mit namhaften Kunden deuten auf ein interessantes Vermarktungspotential der integrierten Lösung hin. Die als Composite Application konzipierte Integration wird ebenfalls der SAP zur Zertifizierung vorgelegt.

Im Jahr 2005 haben nicht-rückstellungsfähige Aufwendungen aus der Desinvestition im SAP-Reseller-geschäft das Ergebnis der amerikanischen Tochtergesellschaft belastet. Mittlerweile ist mit der vorhandenen Kernmannschaft die Refokussierung auf die Stärken der syskoplan in den Feldern ESA, BPP, CRM und BI gelungen. Die bisher verfolgte Vorgehensweise ist mit Blick auf den Aufbau der strategischen Partnerschaft mit Reply zu überarbeiten.

Outsourcing

Die Outsourcing-Dienstleistungen der syskoplan Gruppe, getragen von is4, sollen ausgebaut werden. Der strategische Fokus wird dabei auf mittelständischen Unternehmen in der Region liegen, die ihre betriebswirtschaftlichen Prozesse hauptsächlich in einer SAP-Umgebung angesiedelt haben und eine Partnerschaft auf Augenhöhe suchen. Die neuen Entwicklungen der SAP werden die Bereitschaft zum Outsourcing in Form von Application Service Providing (Mietmodelle) verstärken. In 2005 hat die Hettich Gruppe den Rechenzentrumsbetrieb zum 1. November an is4 übertragen. 10 Mitarbeiter der Hettich Management Systeme sind nunmehr bei is4 beschäftigt. Kirchlengern wird zum neuen Standort für das Gesamtrechenzentrum von is4, das bisher in Minden angesiedelt war. Diese Vertragsunterzeichnung markiert einen wesentlichen Schritt in der Outsourcing-Strategie der syskoplan Gruppe.

Partnerschaften

Im Rahmen unserer Plattformstrategie haben wir die Partnerschaft mit der SAP deutlich verstärkt. Neben der Entwicklungspartnerschaft, die die größte Bedeutung hat, sind wir Alliance Partner Service und Special Expertise Partner für

- + mySAP CRM,
- + SAP for Consumer Products,
- + SAP NetWeaver Business Intelligence,
- + SAP NetWeaver Portal,
- + SAP NetWeaver Exchange Infrastructure und
- + SAP Advanced Planner and Optimizer (APO).

Außerdem sind verschiedene Produkte der syskoplan Gruppe bereits für die neue Technologieplattform der SAP zertifiziert, die der syskoplan den Status eines Independent Software Vendors (ISV) der SAP ermög-

lichen. Unsere Kunden profitieren von perfekt integrierten Erweiterungen des Lösungsumfangs bei günstigen Applikations- und Anpassungskosten und zukunftssicherer Technologie.

Umsatzentwicklung

Der Umsatz der syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2005 belief sich auf 41,8 Mio. Euro. Im Vorjahr wurden 40,4 Mio. Euro erzielt. Die Umsätze der Einzelgesellschaften auf der Basis von IFRS entwickelten sich wie folgt: Die deutsche AG erzielte im vergangenen Jahr Erlöse von 29,3 Mio. Euro (Vorjahr: 26,6 Mio. Euro). Auf 1,6 Mio. Euro beliefen sich die Umsätze in den USA (Vorjahr: 2,6 Mio. Euro). Aufgrund der Aufgabe des Geschäftes in Irland wurden hier noch Umsätze von 0,02 Mio. Euro erwirtschaftet (0,4 Mio. Euro im Jahr zuvor). cm4 trug 3,6 Mio. Euro Umsatz zum Gruppenergebnis bei, im Vorjahr lag der Umsatz bei 3,2 Mio. Euro. Die Umsätze von is4 beliefen sich auf 14,1 Mio. Euro (Vorjahr: 12,6 Mio. Euro).

Die Umsatzproduktivitäten haben sich im Geschäftsjahr 2005 weiter erfreulich entwickelt. Der syskoplan Gruppe ist es gelungen, den Umsatz, bezogen auf eine Vollzeitarkbeitskraft, um weitere 7% auf 141 Tsd. Euro zu steigern (Vorjahr: 132 Tsd. Euro). Insbesondere die Umsatzproduktivität im Segment Deutschland hat sich weiter positiv entwickelt. Sie lag auf konsolidierter Basis bei 140 Tsd. Euro je Mitarbeiter nach 134,7 Tsd. Euro ein Jahr zuvor, ein im Marktvergleich sehr guter Wert.

4. Personalentwicklung

Die Zahl der Mitarbeiter ist inklusive der verschiedenen Organmitglieder im Konzern am 31.12.2005 im Vergleich zum 31.12.2004 um 4% gewachsen. Die syskoplan Gruppe beschäftigte am Jahresende 2005 weltweit 320 Mitarbeiter, 13 mehr als am Ende von 2004.

In der deutschen AG waren zum Stichtag 191 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 184). Bei cm4 erhöhte sich der Personalbestand von 25 Mitarbeitern Ende 2004 auf 30 Mitarbeiter am Ende von 2005. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte is4, die gemeinsame Tochter mit der Melitta Gruppe, 92 Mitarbeiter (Vorjahr: 79 Mitarbeiter). Im Inland waren am Ende des Jahres 98% der Mitarbeiter tätig. Die Mitarbeiterzahl der amerikanischen Tochtergesellschaft reduzierte sich weiter von 17 auf 7 Mitarbeiter. Bei der irischen Tochter waren keine Mitarbeiter mehr tätig.



Dr. Susanne
Schweidtmann
Leiterin Personal

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte sank die Mitarbeiterzahl der syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2005 um 3% auf 296 Mitarbeiter nach 306 Mitarbeitern im Durchschnitt des Jahres 2004.

5. Aktien und Optionen von Organmitgliedern

Der schuldrechtliche Vertrag über die Veräußerung von syskoplan Aktien zwischen dem Vorstand und der italienischen Reply wurde unwiderruflich am 22. Dezember 2005 geschlossen. Der dingliche Übergang der Aktien erfolgte zum 19. Januar 2006. Ende 2005 hielt Dr. Manfred Wassel 1.054.211 Aktien (Vorjahr: 1.053.611), was einem Anteil von 25,1% des Grundkapitals entsprach. Die Aktienzahl von Dr. Jochen Meier belief sich auf 256.959 Aktien, entsprechend einem Anteil von 6,1% am Grundkapital. Anfang 2004 hat der Vorstand beschlossen, auf die Zuteilung von Aktienoptionen zu verzichten. Demzufolge hat sich die Zahl der Aktienoptionen des Vorstandes in 2005 nicht verändert und betrug jeweils 1.724 Optionen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Niels Eskelson hielt Ende 2005 500 Aktien, Dr. Gerd Wixforth 3.500 Aktien der syskoplan AG. Die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrates halten keine Aktien. Optionen wurden an die Mitglieder des Aufsichtsrates grundsätzlich nicht ausgegeben.

6. Investitionstätigkeit

In das Sachanlagevermögen wurden weitere 0,4 Mio. Euro investiert. Wie in den Vorjahren hatten auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder etliche Mitarbeiter der syskoplan Gelegenheit, in Entwicklungsprojekten bei unseren Technologiepartnern SAP und Microsoft mitzuwirken. Überhaupt sichert die enge Zusammenarbeit, insbesondere mit der SAP-Entwicklung, die syskoplan langfristig betreibt, Detailkenntnisse und Ansprechpartner, die ein Projekt in kritischen Phasen entscheidend weiterbringen können.

In unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesene Software investierte die syskoplan weitere 0,4 Mio. Euro. Hierunter fielen auch die Entwicklungsaufwendungen für eine SAP-gestützte Lösung für ein effizientes Beschwerdemanagement im Bereich Endverbraucherservice. Die von is4 entwickelte Lösung soll Markenartiklern angeboten werden.

Im April 2005 hat syskoplan sich mit 18% an der Kölner Interactiv GmbH & Co. KG beteiligt. Interactiv bietet eine Lösung, mit der Fernsehzuseher, Radiohörer und Leser via Handy beispielsweise an Gewinnspielen teilnehmen und Produkte bestellen können. Das ermöglicht den Medien wie auch der Werbewirtschaft einen direkten, interaktiven Kundenkontakt. Gemeinsam können syskoplan und Interactiv nun durchgängige Lösungen anbieten, die den neuen Kommunikationskanal direkt mit den CRM-Systemen von Unternehmen verknüpfen. Insgesamt erhöhten sich die Finanzanlagen der syskoplan Gruppe um 1,1 Mio. Euro.

Die Beteiligung an CareGain, einem Start-up Unternehmen, das für Unternehmen Lösungen im Bereich des amerikanischen Gesundheitswesens anbietet, hat syskoplan Anfang Januar 2006 mit einem einmaligen deutlich positiven Ergebnisbeitrag veräußert.

Die IT- und Software-Branche ist im Umbruch: Neue Technologien wie serviceorientierte Architekturen entstehen, Geschäftsmodelle ändern sich grundlegend, Partner-Ökosysteme werden neu aufgebaut. Dies gilt insbesondere für die SAP, mit der syskoplan langjährig partnerschaftlich zusammenarbeitet und deren Technologie in ca. 70% der syskoplan Projekte relevant ist. Im Rahmen ihrer Plattformstrategie hat syskoplan die Partnerschaft mit der SAP deutlich verstärkt. Außerdem sind verschiedene Produkte der syskoplan Gruppe bereits für die neue Technologieplattform der SAP zertifiziert, die der syskoplan den Status eines Independent Software Vendors (ISV) der SAP ermöglichen. Hierzu hat syskoplan erheblich in die Ausbildung seiner Mitarbeiter investiert.

7. Vermögens- und Finanzlage

Bilanzstrukturen

Die Konzernbilanzsumme der syskoplan Gruppe hat sich im vergangenen Jahr um 13% auf 38,6 Mio. Euro erhöht. Dabei ist der Anteil des Umlaufvermögens auf 74% der Bilanzsumme (nach 71% im Vorjahr) angestiegen. Diese Entwicklung ist sowohl auf den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+46%) und die um 1,5 Mio. Euro auf 20 Mio. Euro angewachsenen liquiden Mittel zurückzuführen. Im Rahmen der Disposition von Hardware im Rechenzentrum von is4 ist ein durchlaufender Posten in Höhe von 1,8 Mio. Euro entstanden, der sowohl in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als auch in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten ist. Wirtschaftlich sind diese beiden Positionen zu saldieren. Der Anstieg der Forderungen von 2,5 Mio. Euro wird hierdurch fast vollständig erklärt. Die restlichen 0,7 Mio. Euro hängen mit der Belegung des Geschäfts in Deutschland zusammen.

Das Anlagevermögen belief sich zum Ende des Berichtszeitraums unverändert auf 10,0 Mio. Euro. Sein Anteil an der Bilanzsumme lag Ende 2005 bei 26%. Die immateriellen Vermögensgegenstände reduzierten sich auf 0,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro). Durch die Beteiligung an Interactiv erhöhte sich die Position Beteiligungen um 73% auf 2,0 Mio. Euro. Die langfristigen Ausleihungen, in denen ein nachrangiges Darlehen an Interactiv enthalten ist, erhöhten sich auf 0,4 Mio. Euro. Die aktiven latenten Steuerforderungen reduzierten sich im Wesentlichen wegen des Verbrauchs steuerlicher Verlustvorträge signifikant von 1,9 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro.

Auf der Passivseite der Bilanz der syskoplan Gruppe erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 5,4 Mio. Euro auf 9,5 Mio. Euro. In Relation zur Bilanzsumme entsprach dies einem Anstieg von 16% auf 25%. Zurückzuführen ist dieser Anstieg auf die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen, der Steuerverbindlichkeiten sowie der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten. Abgesehen von dem durchlaufenden Sonderposten in Höhe von 1,8 Mio. Euro, der oben bereits kommentiert wurde, folgt die Entwicklung der übrigen Positionen der geschäftlichen Belegung. Bei den langfristigen Verbindlichkeiten hat sich keine Änderung ergeben; wie im Jahr zuvor beliefen sie sich auf 4,5 Mio. Euro.

Die Eigenkapitalquote der syskoplan Gruppe sank im Berichtszeitraum von 71% auf 64%. Bei nahezu unverändertem Eigenkapital ist dies auf die Verlängerung der Bilanzsumme zurückzuführen. Bedingt durch die Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegung werden die Minderheitenanteile nunmehr unter Eigenkapital gezeigt. Sie wurden per 31.12.2005 in der Konzernbilanz mit 2,1 Mio. Euro ausgewiesen (Vorjahr: 2,2 Mio. Euro). Die gesamte Entwicklung dieser Position wird beeinflusst von dem den Minderheitsgesellschaftern zustehenden Anteil am Geschäftsjahresergebnis der Tochter is4 und der Auszahlung von Gewinnanteilen aus dem Vorjahr.

Durch die Berücksichtigung fiktiver Kosten für die Aktienoptionen erhöhte sich die Kapitalrücklage leicht um 0,1 Mio. Euro. Bedingt durch die positive Entwicklung des Dollarkurses verbesserte sich die Position „Other comprehensive income“ von -0,3 Mio. Euro auf -0,2 Mio. Euro.

Liquiditätssituation

Die Liquidität der syskoplan Gruppe bewegte sich auch im Geschäftsjahr 2005 trotz erheblicher Ausschüttungen an die Aktionäre auf sehr hohem Niveau. Aus betrieblicher Tätigkeit wurde im vergangenen Jahr ein Mittelzufluss von 4,5 Mio. Euro generiert. Im Vorjahr betrug er 2,2 Mio. Euro. Die Entwicklung dieser Position ist das Ergebnis verschiedener gegenläufiger Tendenzen. Dem deutlich verbesserten Jahresergebnis standen deutlich reduzierte Abschreibungen (von 3,7 Mio. Euro auf 1,0 Mio. Euro) gegenüber. Hinzu kamen Erhöhungen der latenten Steueraufwendungen (+1,0 Mio. Euro) und des Nettoumlaufvermögens (+0,5 Mio. Euro), wo im Vorjahr noch Rückgänge (-0,9 Mio. Euro bzw. -0,6 Mio. Euro) zu verzeichnen waren.

Die getätigten Investitionen führten im Jahre 2005 auf Gruppenebene zu Mittelabflüssen in Höhe von -1,8 Mio. Euro. Ein Jahr zuvor lag diese Position bei -0,7 Mio. Euro.

Mit -1,2 Mio. Euro haben sich die Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr auf ein Normalmaß reduziert. Im Vorjahr lagen sie aufgrund der Sonderausschüttung bei -9,4 Mio. Euro.

Insgesamt erhöhten sich die Zahlungsmittel im Jahr 2005 um 1,5 Mio. Euro auf 19,3 Mio. Euro (im Unterschied zum bilanziellen Ausweis von 20,0 Mio. Euro wurden hier die liquiden Mittel um die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten gekürzt). Die Liquidität 1. Grades (liquide Mittel in Relation zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten) lag im Jahr 2005 bei 204%. Im Vorjahr belief sie sich noch auf 333%. Berücksichtigt man hier auch die Forderungen und sonstigen kurzfristig liquidierbaren Positionen, so erhält man die Liquidität 2. Grades mit einem Wert von 295% nach 442% im Jahr 2004. Die Entwicklung dieser Kennziffern

spiegelt bei erhöhten liquiden Mitteln den überproportionalen Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten – gerade durch den durchlaufenden Posten bei is4 – wider.

8. Ertragslage

Die syskoplan Gruppe hat im vergangenen Jahr die Rückkehr zu nachhaltig positiver Ertragslage geschafft. Insbesondere in Deutschland hat sich die geschäftliche Situation sehr positiv entwickelt, was sich in einer EBT-Marge (EBT zu Umsatz) von 9,2% ausdrückt. Nur die Repositionierung der amerikanischen Tochtergesellschaft und einige nachlaufende Kosten aus der Aufgabe des amerikanischen Produktgeschäftes führten in 2005 noch zu Sonderbelastungen. In der Summe hat sich die Ergebnissituation in 2005 deutlich verbessert. Das Bruttoergebnis vom Umsatz belief sich auf 11,9 Mio. Euro nach 8,1 Mio. Euro im Jahr zuvor. Das Betriebsergebnis (EBIT) lag bei +3,1 Mio. Euro (Vorjahr: -1,2 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) belief sich auf +3,2 Mio. Euro (Vorjahr: -1,5 Mio. Euro), was einer Ergebnisverbesserung von 4,7 Mio. Euro entspricht.

Die Ertragslage in den einzelnen Gesellschaften der Gruppe stellt sich wie folgt dar: Die deutsche Muttergesellschaft wies Ende 2005 ein EBIT von +1,7 Mio. Euro nach 1,8 Mio. Euro ein Jahr zuvor aus. Ihr EBT stieg 2005 von -1,5 Mio. Euro auf +2,0 Mio. Euro. Im Vorjahr war hier noch der Darlehensverzicht gegenüber der amerikanischen Tochter zu verkräften.

cm4 konnte das Ergebnis in 2005 signifikant verbessern und erzielte ein EBT von +0,1 Mio. Euro. Im Vorjahr belief sich dieser Wert auf -0,8 Mio. Euro. is4 erzielte im Berichtsjahr ein EBT von 1,6 Mio. Euro

nach 1,3 Mio. Euro im Jahr zuvor. Das inländische EBT erhöhte sich um 528% von -0,9 Mio. Euro in 2004 auf +3,7 Mio. Euro. Insgesamt belief sich das EBIT des Inlands in 2005 auf +3,5 Mio. Euro (Vorjahr: +2,6 Mio. Euro).

Im Ausland belief sich das EBT der amerikanischen Tochter auf -0,5 Mio. Euro (Vorjahr: -0,2 Mio. Euro). In 2004 schlugen sich hier sonstige Erträge aufgrund des Darlehensverzichts der deutschen Mutter nieder. Aus operativer Sicht stand einem EBIT von -0,5 Mio. Euro in 2005 ein EBIT von -3,3 Mio. Euro in 2004 gegenüber.

In der Analyse der Gesamtkosten der Gruppe zeigt sich im Jahresvergleich eine Reduktion um 5% auf 39,0 Mio. Euro. Die Personalkosten stiegen um 1% auf 22,6 Mio. Euro. Der Aufwand für bezogene Dienstleistungen reduzierte sich im vergangenen Jahr von 5,1 Mio. Euro auf 4,4 Mio. Euro. Dies ist insbesondere auf die Reduktion der Aufwendungen für fremdes Personal zurückzuführen. Die Sachaufwendungen verringerten sich um 12% auf 16,4 Mio. Euro.



Innerhalb der Sachkosten reduzierten sich insbesondere die Abschreibungen (-73%) und die Kfz-Kosten, während sich durch die Belegung des Geschäftes die Reisekosten erhöhten.

Die Herstellkosten lagen in 2005 mit 29,9 Mio. Euro um 7% unter dem Niveau vom Vorjahr (32,3 Mio. Euro). Bei den Vertriebskosten war ein leichter Anstieg um 4% auf 4,6 Mio. Euro festzustellen. Ebenfalls um 4% erhöhten sich die Verwaltungskosten in 2005 auf 4,5 Mio. Euro.

Nach Steuern und Minderheiten ergab sich ein Jahresüberschuss von +1,2 Mio. Euro (Vorjahr: Jahresfehlbetrag -1,5 Mio. Euro). Bezogen auf eine Aktie entspricht dies einem Ergebnis von +0,30 Euro nach -0,36 Euro im Vorjahr.



9. Lage der Muttergesellschaft syskoplan AG

Allen Aussagen zum Einzelabschluss der syskoplan AG liegen die deutschen Rechnungslegungsgrundsätze des HGB zugrunde. Der Konzernabschluss wurde nach den Regularien von IFRS aufgestellt.

Bilanzstrukturen

Im Geschäftsjahr 2005 hat sich die Bilanzsumme der syskoplan AG mit 31,3 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr um 9% erhöht. Der Bilanzsummenanstieg betraf Anlage- und Umlaufvermögen gleichermaßen, sodass innerhalb der Aktiva unverändert dem Umlaufvermögen mit einem Bilanzsummenanteil von 74% nach 75% im Vorjahr die größte Bedeutung zukommt. Im Vergleich zum Vorjahr stieg es um 8% auf nunmehr 23,2 Mio. Euro an. Dabei erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 14% auf 3,5 Mio. Euro. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen ist im Vergleich zum Vorjahr mit 8,0 leicht gesunken; der Wert in 2004 lag bei 8,2. Die liquiden Mittel der syskoplan AG erhöhten sich trotz Dividendenzahlung und erheblicher Investitionen um 0,7 Mio. Euro auf 14,9 Mio. Euro.

Das Anlagevermögen stieg – im Wesentlichen durch die Beteiligung an Interactiv – um 12% von 7,1 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro.

Das Eigenkapital erhöhte sich von 23,7 Mio. Euro im Vorjahr auf 24,1 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote ging dabei leicht von 83% auf 77% zurück. Die Rückstellungen erhöhten sich um 29% auf 2,3 Mio. Euro, während die Verbindlichkeiten – im wesentlichen durch die stark erhöhten Anzahlungen – um 56% auf 4,9 Mio. Euro stiegen.

Die Liquidität 1. Grades als Verhältnis der liquiden Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten belief

sich im Geschäftsjahr 2005 auf 304%; im Geschäftsjahr 2004 lag diese Kennzahl bei 451%. Diese Entwicklung ist auf den relativ stärkeren Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten zurückzuführen. Die Liquidität 2. Grades, die auch kurzfristig liquidierbare Vermögensgegenstände berücksichtigt, lag im Geschäftsjahr 2005 bei 472% nach 682% im Vorjahr.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit lag in 2005 bei +3,7 Mio. Euro nach +6,0 Mio. Euro im Jahr 2004. Das deutlich verbesserte Jahresergebnis wurde vom Rückgang der Abschreibungen sowie der geschäftsbedingten Zunahme der Vorräte und Forderungen überkompensiert.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit gingen in 2005 leicht von -2,3 Mio. Euro auf -1,9 Mio. Euro zurück. Die Hauptversammlung beschloss im Mai 2005 die Zahlung einer Dividende von 1,1 Mio. Euro, das sind 0,26 Euro je Aktie. Im Vorjahr lagen die Auszahlungen an die Aktionäre bei -9,5 Mio. Euro. Mithin hat sich der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit auf -1,1 Mio. Euro nach -9,5 Mio. Euro verbessert.

Ertragslage

Das Betriebsergebnis belief sich im Jahr 2005 auf +1,2 Mio. Euro nach +1,5 Mio. Euro im Vorjahr, wofür ein Anstieg der Erträge um 9% auf 29,7 Mio. Euro (Vorjahr: 27,2 Mio. Euro), aber auch ein Anstieg der Gesamtkosten um 11% ursächlich waren.

Die Personalkosten stiegen um 7% auf 14,1 Mio. Euro. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen stiegen um 25% auf 4,3 Mio. Euro. Um 11% stiegen auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 9,8 Mio. Euro. Mit 0,2 Mio. Euro erzielte die syskoplan AG im Jahre 2005 wieder ein positives Finanzergebnis. Bei leicht gesunkenen Erträgen aus Beteiligungen und Zinserträgen gingen die Abschreibungen auf Finanzanlagen auf 0,7 Mio. Euro nach 5,2 Mio. Euro in 2004 zurück.

Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 1,4 Mio. Euro und hat sich gegenüber dem Vorjahr um 4,0 Mio. Euro verbessert. Aufgrund der Nutzung vorgetragener Verluste belief sich die Steuerposition im Abschluss 2005 auf Null. Der Jahresüberschuss der syskoplan AG belief sich somit im Berichtsjahr auf 1,4 Mio. Euro (Vorjahr: -2,6 Mio. Euro). Nach einer Zuführung zu den Gewinnrücklagen in Höhe von 0,3 Mio. Euro weist die syskoplan AG einen Bilanzgewinn von 1,1 Mio. Euro aus, der den Gremien zur Ausschüttung vorgeschlagen wird.

10. Risikoberichterstattung

Die syskoplan Gruppe ist mit ihren Aktivitäten auf dem Gebiet der IT-Dienstleistungen verschiedenen Risiken ausgesetzt, die sich aus dem normalen Geschäftsbetrieb ergeben. Unsere Risikopolitik ist darauf ausgerichtet, zwar Geschäftsgelegenheiten zu nutzen, wo sie sich bieten, aber nur solche Risiken einzugehen, die im Rahmen der Wertschaffung unvermeidbar sind oder angemessen erscheinen. Risikomanagement ist daher ein integraler Teil unserer Geschäftsprozesse und Entscheidungen. Der Vorstand ist für die Risikopolitik und das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem verantwortlich. Das Management der operativen Einheiten übernimmt diese Grundsätze und ist für die Risiken verantwortlich, die es in seinen regionalen und internationalen Geschäften eingeht. Der Status und die Veränderung bedeutender Risiken werden in der regelmäßigen Berichterstattung kommuniziert. Wir überprüfen unsere Geschäftsziele und Risikokontrollmaßnahmen das ganze Jahr über anhand der Kontrollsysteme, Verfahren und Berichtsstandards. Hierzu sind z.B. die rollierende 3-Monatsplanung oder die kontinuierliche Bewertung der Vertriebspipeline zu nennen.

Unser Geschäft, unsere finanzielle Ausstattung und die Ergebnisse des operativen Geschäftes können durch die nachfolgend aufgeführten Risiken beeinträchtigt werden. Hierzu gehören insbesondere Nachfragerückgänge und Schwankungen der Stundensätze für Beratungsleistungen. Diesen Risiken begegnet die syskoplan AG durch Maßnahmen im Bereich der Vertriebs- und Kapazitätssteuerung, auch im Hinblick auf die Steuerung des Einsatzes von Freiberuflern. Potenziellen Überschreitungen des Budgetrahmens von Festpreisprojekten begegnet die syskoplan AG durch ein engmaschiges Projektcontrolling. Die technologische Weiterentwicklung wird vom Management eng beobachtet. Ihm obliegt es, rechtzeitig Veränderungs- und Anpassungsimpulse an die operativen Einheiten zu geben. Diese Risiken sind nicht die einzigen Risiken, denen wir ausgesetzt sind. Zusätzliche, jetzt noch unbekannte oder vernachlässigbare Risiken könnten ebenfalls einen negativen Einfluss auf unser Geschäft nehmen.

Hinsichtlich der Markt- und Branchensituation ergibt sich die Position der Gruppe als Summe der bei den Einzelgesellschaften festzustellenden Risiken. Es mehrten sich die Anzeichen einer gesamtwirtschaftlichen Erholung, von der auch der IT-Markt profitieren sollte. Allerdings sind weiterhin Wirtschaftsrisiken in den Regionen wahrnehmbar, in denen die syskoplan Gesellschaften tätig sind. Alle Märkte sind durch einen intensiven Wettbewerb geprägt. Dies gilt insbesondere für die Preise, die Dienstleistungsqualität und die Entwicklungszeiten.

Zur Wahrung und Verbesserung unserer Wettbewerbsstärke und für den Aufbau des Reply-Netzwerkes in Deutschland werden wir verstärkt Möglichkeiten prüfen, Akquisitionen vorzunehmen und strategische Allianzen oder Joint Ventures einzugehen.

Solche Transaktionen sind wegen der Herausforderungen bei der Integration von Personal, Betriebsabläufen und Technologien grundsätzlich mit Risiken behaftet.

Das Geschäft der amerikanischen Tochter wurde auf das Kerngeschäft fokussiert. Die Risiken nachlaufender, nicht-rückstellungsfähiger Belastungen aus der Aufgabe des US-Produktgeschäftes haben sich deutlich reduziert. Aufgrund der kleinen Betriebsgröße können schwache Vertriebsleistungen und Schwankungen der Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen zu relativ großen Veränderungen der Auslastung führen, mit den entsprechenden Konsequenzen für die Ergebnissituation. Das mittelfristige Ziel, die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft vorsichtig wieder aufzubauen und an die Rentabilität der deutschen Gesellschaften heranzuführen, ist angesichts der strategischen Partnerschaft mit der Reply-Gruppe zu überprüfen. Der beabsichtigte Aufbau des deutschen Netzwerkes für Reply kann eine entsprechende Refokussierung der Managementkapazitäten mit sich bringen.

Die Tochter cm4 hat ihr Hauptgeschäft, Projekte in den Branchen Direkt Marketing und Medien, um Produkte für die Druck- und Verpackungsindustrie ergänzt, für die cm4 die Einführung, Wartung und Weiterentwicklung übernimmt. Der Vertrieb soll überwiegend über Partner erfolgen. Diese Produkte sind bereits bei mehreren renommierten Kunden im Einsatz. Sie sind allerdings fortwährend den neuen technologischen Entwicklungen und den Bedürfnissen in ihren Zielmärkten anzupassen. Aufgrund des relativ hohen Umsatzvolumens je Verkauf (Lizenz und Projekt) und der geringen Verkaufszahlen (kein Massenprodukt) können deutliche Schwankungen in der Kapazitätsauslastung nicht ausgeschlossen werden.

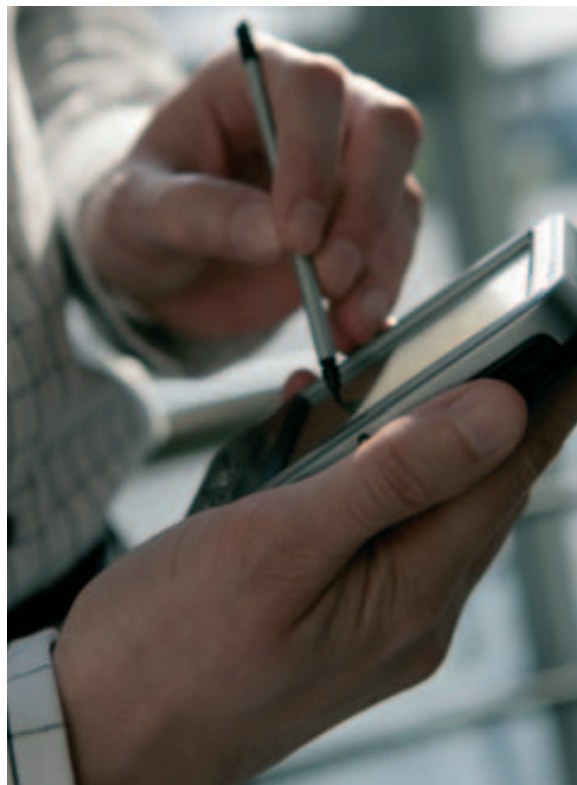
Die Beteiligung an CareGain, einem amerikanischen Start-up-Unternehmen, das im Gesundheitssektor Lösungen für Unternehmen anbietet, hat syskoplan im Zuge des Verkaufs des Unternehmens an einen größeren Wettbewerber mit deutlichem Gewinn veräußert. Die Risikoposition bei den Finanzanlagen hat sich für syskoplan damit deutlich verbessert.

Im April 2005 hat syskoplan sich mit 18% an Interactiv beteiligt. Gemeinsam können syskoplan und Interactiv die direkte Verknüpfung eines neuen Kommunikationskanals mit den CRM-Systemen von Werbetreibenden anbieten. Die Lösung von Interactiv ist bereits mit dem Multimedia Award für die Volkswagen FOX-Kampagne ausgezeichnet worden. Die starke Stellung der Reply-Gruppe im Telekommunikations- und Mediensektor eröffnet zusätzliche Vermarktungschancen für Interactiv. Gleichwohl ist das Investment in dieses Start-up-Unternehmen auch mit dem Risiko eines Totalverlustes behaftet.

Der Erfolg der syskoplan Gruppe basiert ganz wesentlich auf der Leistung ihrer Mitarbeiter. Um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte mit fundiertem Branchenhintergrund herrscht nach wie vor ein intensiver Wettbewerb. Um Mitarbeiter zu binden, bieten wir gruppenweite Integrations- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie attraktive Vergütungssysteme an.

Im finanzwirtschaftlichen Bereich wird die jederzeitige Gewährleistung der Liquidität mit den üblichen Mitteln der Finanzplanung gesteuert. Hier sind auch eventuelle Liquiditätsbedarfe der Töchter zu berücksichtigen. Im Debitorenbereich unterliegt die Entwicklung des Forderungsbestandes einer permanenten Überwachung. Die syskoplan Gruppe arbeitet mit verschiedenen bonitätsmäßig einwandfreien Kreditinstituten

zusammen; der Bestand der eingeräumten, nicht ausgenutzten Kreditlinien ist der angestrebten zukünftigen Entwicklung angemessen. Aufgrund des durch Wechselkursänderungen entstehenden Translationsrisikos der Geschäftsdaten der amerikanischen Töchter unterliegen die Bilanz- und GuV-Positionen der Gruppe der Entwicklung des Dollarkurses. Hinzu kommen Währungschancen und -risiken aus konzerninternen Krediten, sofern diese den amerikanischen Töchtern gewährt werden. Ende 2005 bestanden hier noch Kredite in Höhe von 0,6 Mio. Euro. Die per 31.12. 2005 noch bestehende konzerninterne Bürgschaft der syskoplan AG in Höhe von 1 Mio. Euro für von syskoplan Consulting aufgenommene Darlehen wurde nicht in Anspruch genommen und ist zum 30. Januar 2006 ausgelaufen.



Nach unserer Einschätzung ist eine wesentliche Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung der syskoplan Gruppe durch anhängige oder angedrohte Gerichtsverfahren nicht zu erwarten.

Der Fortbestand der syskoplan Gruppe und ihrer Gesellschaften ist weder unter Substanz- noch unter Liquiditätsaspekten gefährdet. Diese Einschätzung dokumentiert sich aus der dargestellten Analyse der Geschäftsentwicklung und der Liquidität. Der vorhandene Liquiditätsbestand und die Eigenkapitalbasis bilden eine ausreichende Basis für die Umsetzung der strategischen Ziele in mittelfristiger Zukunft. Auch mittelfristig sind keine bestandsgefährdenden Risiken erkennbar.

Unsere Instrumentarien zum Risikomanagement, die kontinuierlich weiterentwickelt werden, sind in den laufenden Geschäftsbetrieb integriert und insofern Bestandteil der Jahresabschlussprüfung.

11. Zukünftige Entwicklung

syskoplan hat eine ganzheitliche Sicht auf die Rolle der Kundenbeziehungen eines Unternehmens. Ausgangspunkt sind dabei die kundennahen Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse. Informationen aus diesen Prozessen werden analysiert und zur Steuerung der operativen Geschäftsabwicklung zur Verfügung gestellt. syskoplan entwickelt und optimiert die Software, die kundenzentrische Prozesse durchgängig in allen Bereichen des Unternehmens unterstützt, und ermöglicht so gleichzeitig Differenzierung und Produktivität für das kundenzentrische Unternehmen. Dieser Schritt der Integration von Standardsoftware und Individualität ist die Kernkompetenz der syskoplan.

Durch die strategische Partnerschaft mit Reply kann syskoplan ihre Wachstumsstrategie auf einer breiteren Basis und gestärkt durch ein europäisches Netzwerk umsetzen. Gemäß dem Partnerschaftsmodell von Reply wird syskoplan für die Entwicklung der europäischen SAP-Strategie und -Partnerschaft der Reply-Gruppe verantwortlich sein. Außerdem wird syskoplan gemeinsam mit dem Management von Reply die weitere Erschließung des deutschen Marktes – analog zu Reply in Italien – betreiben. Dies wird sowohl durch organisches Wachstum erfolgen, aber insbesondere auch durch gezielte Unternehmensakquisitionen.

Unabhängig von der neuen Partnerschaft mit Reply geht der Vorstand in Übereinstimmung mit dem Konsensus der Analysten für das Geschäftsjahr 2006 von einem Umsatz von 43,2 Mio. Euro bis 46,4 Mio. Euro und einem EBT zwischen 3,6 Mio. Euro und 4,0 Mio. Euro aus.

Mit ihrer konsequenten Fokussierung auf kundenzentrische Unternehmensführung und der langjährigen und intensiven Partnerschaft ist die syskoplan Gruppe gut positioniert, um von den Chancen des sich wandelnden Ökosystems der SAP zu profitieren.

Gütersloh, 20. Februar 2006

syskoplan AG
Der Vorstand

Die Organe

Vorstand

Im Berichtsjahr gehörten folgende Herren dem Vorstand an:

Dr. Manfred Wassel, Gütersloh

Vorsitzender des Vorstandes

Unternehmensstrategie,

IR / PR, Finanzen

Dr. Jochen Meier, Löhne

Operations, Vertrieb, Personal

Aufsichtsrat

Im Berichtsjahr waren folgende Herren Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft:

Dr. Niels Eskelson

Vorsitzender

Paderborn

Unternehmensberater

Dr. Klaus Weigel

Stellvertretender Vorsitzender

Frankfurt am Main

Vorsitzender der Geschäftsführung

DZ Equity Partner GmbH

Dr. Peter Pagé

Konstanz

Marktanalyst IT-Branche

Dr. Reinhard K. Sprenger

Essen

Unternehmensberater

Markus Wilhelm

Brookville, New York, USA

CEO Bookspan

Dr. Gerd Wixforth

Gütersloh

Stadtdirektor a.D.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand ausführlich über die Geschäfts- und Finanzlage, die Personalsituation, über den Geschäftsverlauf des Konzerns und seiner Beteiligungen sowie über Investitionsvorhaben und grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik informiert. Über die Geschäfte, die nach Maßgabe der erlassenen Geschäftsordnung für den Vorstand der Zustimmung des Aufsichtsrates unterliegen, hat der Aufsichtsrat Beschluss gefasst. Im Rahmen der monatlichen Berichterstattung wurde außerdem regelmäßig der Gang der Geschäfte und die wirtschaftliche Situation dargelegt. Im Geschäftsjahr 2005 fanden turnusmäßig vier Sitzungen statt (7. März, 20. Mai, 22. September und 29. November 2005). Kein Aufsichtsratsmitglied hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Verschiedene Beschlüsse wurden überdies vom Aufsichtsrat im Umlaufverfahren sowie im Rahmen von Telefonkonferenzen gefasst.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand. Er wurde über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Geschäftsvorfälle zeitnah unterrichtet.

Corporate Governance-Entsprechenserklärung

In seiner Sitzung am 29. November befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der syskoplan AG. In dieser Sitzung haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben, die den Aktionären der syskoplan AG auf der Internetseite dauerhaft zugänglich gemacht wurde.

In Umsetzung des Kodex hat sich der Aufsichtsrat in mehreren Sitzungen mit der Überprüfung seiner Effizienz beschäftigt. Gegenstand der Prüfung waren insbesondere die rechtzeitige und umfassende Informationsversorgung des Aufsichtsrates sowie seine Zusammensetzung und Organisation.

Weitere Informationen sind im gemeinsamen Corporate Governance-Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat zu finden.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Der Jahresabschluss 2005 mit Lagebericht der syskoplan AG ist durch den gewählten Abschlussprüfer, die WITEG Wirtschaftstreuhand GmbH, Gütersloh, geprüft worden. Der Prüfer hat den Jahresabschluss als mit den ordnungsgemäß geführten Büchern und mit den gesetzlichen Vorschriften übereinstimmend befunden und festgestellt, dass im Lagebericht die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dargestellt sind. Er hat dies in einem uneingeschränkten Testat bestätigt. Vorstehendes gilt auch für den Konzernabschluss nach IFRS und den Konzernlagebericht.

Außerdem hat der Abschlussprüfer das bei der syskoplan AG bestehende Risikofrüherkennungssystem nach § 317 Abs. 4 HGB geprüft und als Ergebnis seiner Prüfung festgestellt, dass den durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich festgelegten Verpflichtungen der Geschäftsführung im operativen Bereich und im strategischen Bereich Rechnung getragen wird.

Sämtliche Abschlussunterlagen, die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und deren Anlagen sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben dem Aufsichtsrat vorgelegen. Sie wurden geprüft und in der Sitzung vom 21. März 2006 im Beisein des Prüfers ausführlich erörtert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung angeschlossen und festgestellt, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. Der Aufsichtsrat hat den Konzernabschluss 2005 nebst Konzernlagebericht und den Jahresabschluss 2005 nebst Lagebericht der syskoplan AG gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Strategische Partnerschaft mit Reply

Durch die Partnerschaft mit Reply stellt die syskoplan AG ihre zukünftige Unternehmensentwicklung auf eine deutlich dynamischere und breitere Basis. Mit diesem Schritt hat sich auch die Aktionärsstruktur der syskoplan AG entsprechend verändert, was naturgemäß Auswirkungen auf den Aufsichtsrat der syskoplan AG hatte. Zum 18. Januar 2006 hat der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates, Herr Dr. Klaus Weigel, sein Mandat niedergelegt. Zum 15. Februar 2006 sind darüber hinaus drei weitere Mitglieder des Aufsichtsrates, die Herren Dr. Peter Pagé, Dr. Reinhard K. Sprenger und Markus Wilhelm, von ihren Ämtern zurückgetreten.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Pagé, Herrn Dr. Sprenger, Herrn Dr. Weigel und Herrn Wilhelm für ihr großes Engagement sowie die konstruktive Begleitung des Unternehmens und des Vorstands während der vergangenen Jahre.

Durch Beschluss des Registergerichts Gütersloh mit Wirkung zum 16. Februar 2006 wurden Herr Mario Rizzante, Präsident der Reply S.p.A., Frau Tatiana Rizzante, Senior Partnerin der Reply S.p.A., Riccardo Lodigiani, Senior Partner der Reply S.p.A. und Dr. Stefan Duhnkrack, Partner der Rechtsanwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, zu neuen Mitgliedern des Aufsichtsrates bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der zur syskoplan Gruppe gehörenden Unternehmen für ihren außerordentlichen persönlichen Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Gütersloh, 21. März 2006

Der Aufsichtsrat

gez. Dr. Niels Eskelson
Vorsitzender

Die Prinzipien der Corporate Governance stehen für eine verantwortungsvolle, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle. Von besonderer Bedeutung sind für die syskoplan AG dabei die Achtung der Aktionärsinteressen, eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sowie eine offene und transparente Unternehmenskommunikation. Diesen Werten ist die syskoplan AG seit langem verpflichtet.

Die Beachtung dieser Grundsätze der Unternehmensführung leistet einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung und Förderung des Vertrauens von Kunden, Arbeitnehmern und Aktionären und unterstützt damit auch die Kapitalmarktakzeptanz der syskoplan AG. Diese Grundsätze werden kontinuierlich weiter entwickelt.

Entsprechenserklärung nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 29. November 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:

„Vorstand und Aufsichtsrat der syskoplan AG erklären, dass den am 26. November 2002 vom Bundesministerium der Justiz im Amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in ihrer am 4. Juli 2003 bekannt gemachten Fassung vom 21. Mai 2003 mit folgenden Einschränkungen entsprochen wurde:

1. Die von der syskoplan AG für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abgeschlossenen D&O-Versicherungen sehen keinen Selbstbehalt vor (Kodex Ziffer 3.8). Eine Steigerung der Sorgfalt beim Treffen unternehmerischer Entscheidungen ist aus der Vereinbarung eines Selbstbehaltes nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat nicht zu erwarten.

2. Der im Jahr 2000 beschlossene Aktienoptionsplan der syskoplan AG beinhaltet keine Vergleichsparameter (Ziffer 4.2.3), sondern eine Ausübungshürde in Relation zum Kurs der syskoplan Aktie. Im Jahr 2004 wurde die letzte Tranche aus diesem Plan begeben. Nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat ist es sinnvoll, diesen Plan ohne Änderungen auslaufen zu lassen.

3. Der im Jahr 2000 beschlossene Aktienoptionsplan der syskoplan AG beinhaltet keine wertmäßige Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche Entwicklungen (Ziffer 4.2.3). Die Vorstände der syskoplan AG erhielten bis zum Jahr 2003 die gleiche Anzahl von Optionen wie die übrigen Führungskräfte. Seit dem Jahr 2004 hat der Vorstand auf den Bezug von Aktienoptionen verzichtet. Außerdem war die absolute Zahl der ausgegebenen Optionen eng begrenzt. Eine zusätzliche wertmäßige Begrenzung ist deshalb nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat nicht erforderlich.

4. Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates der syskoplan AG beinhaltet keine die Mitgliedschaft in Ausschüssen berücksichtigende Vergütungskomponente, da solche Ausschüsse nicht eingerichtet worden sind. Außerdem beinhaltet die Vergütung des Aufsichtsrates der syskoplan AG keinen variablen Anteil, der sich an der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg

der syskoplan AG orientiert (Kodex Ziffer 5.4.5). Eine Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit ist aus der Vereinbarung solcher Vergütungskomponenten nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat nicht zu erwarten.

Vorstand und Aufsichtsrat der syskoplan AG erklären weiter, dass den am 26. November 2002 vom Bundesministerium der Justiz im Amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in ihrer am 21. Juli 2005 bekannt gemachten Fassung vom 02. Juni 2005 mit den gleichen Einschränkungen entsprochen werden soll.

Anregungen des Corporate Governance Kodex

Darüber hinaus folgt die syskoplan AG bis auf drei Ausnahmen auch den Anregungen des Corporate Governance Kodex. Diese betreffen zum einen die Übertragung der Hauptversammlung im Internet, die zur Zeit nicht vorgenommen wird und zum anderen die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat. Die Vergütungsregelungen der syskoplan AG sehen keine erfolgsorientierte Vergütungskomponente für die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrates vor, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezieht.

Grundzüge des Vergütungssystems

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist der Aufsichtsrat zuständig. Die Vergütung des Aufsichtsrates ergibt sich aus der Unternehmenssatzung und wird durch die Hauptversammlung festgelegt. Einzelheiten zur Vergütung der Leitungsorgane der syskoplan AG können dem Vergütungsbericht entnommen werden, der als Teil des Anhangs des Konzernabschlusses unter Ziffer 8 veröffentlicht ist.

Wertpapiergeschäfte und -besitz von Organmitgliedern

Im Geschäftsjahr 2005 haben Vorstand, Aufsichtsrat, sonstige Personen mit Führungsaufgaben sowie mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen der Gesellschaft keine Erwerbs- oder Veräußerungsgeschäfte in syskoplan Aktien oder sich hierauf beziehende Finanzinstrumente mitgeteilt, deren Gegenwert über 5.000 Euro im Kalenderjahr gelegen hat.

Per 31.12.2005 stellte sich der Aktien- und Optionsbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat wie folgt dar:

Organ	Anzahl	
	Aktien	Optionen
Vorstand	1.311.170	3.448
Aufsichtsrat	4.000	0

Detaillierte Angaben hierzu finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 13.

Wertpapierorientierte Anreizsysteme der syskoplan AG

In der Hauptversammlung vom 20. September 2000 wurde ein Aktienoptionsplan für Mitarbeiter beschlossen, in dessen Rahmen die letzte Tranche im Jahr 2004 ausgegeben wurde. Die Neuauflage eines Aktienoptionsplans ist für die syskoplan AG zur Zeit nicht geplant. Aufgrund der Optionsbedingungen werden die letzten Optionen aus dem Aktienoptionsplan 2000 bis zum Jahre 2011 ausübbar sein. Die näheren Details des Aktienoptionsplans sind im Anhang zum Konzernabschluss unter Ziffer 11 dargestellt.

WISSEN.





THE BELMONT MAGAZINE

CARRERS
PART
1929

CARRERS
PART
1930

CARRERS
PART
1931

CARRERS
PART
1932

CARRERS
PART
1933

THE BELMONT MAGAZINE

VOL. I
1903

VOL. X
1907

THE BELMONT MAGAZINE
VOL. I
1903
VOL. II
1904
VOL. III
1905
VOL. IV
1906
VOL. V
1907
VOL. VI
1908
VOL. VII
1909
VOL. VIII
1910
VOL. IX
1911
VOL. X
1912
VOL. XI
1913
VOL. XII
1914
VOL. XIII
1915
VOL. XIV
1916
VOL. XV
1917
VOL. XVI
1918
VOL. XVII
1919
VOL. XVIII
1920
VOL. XIX
1921
VOL. XX
1922
VOL. XXI
1923
VOL. XXII
1924
VOL. XXIII
1925
VOL. XXIV
1926
VOL. XXV
1927
VOL. XXVI
1928
VOL. XXVII
1929
VOL. XXVIII
1930
VOL. XXIX
1931
VOL. XXX
1932
VOL. XXXI
1933
VOL. XXXII
1934
VOL. XXXIII
1935
VOL. XXXIV
1936
VOL. XXXV
1937
VOL. XXXVI
1938
VOL. XXXVII
1939
VOL. XXXVIII
1940
VOL. XXXIX
1941
VOL. XL
1942
VOL. XLI
1943
VOL. XLII
1944
VOL. XLIII
1945
VOL. XLIV
1946
VOL. XLV
1947
VOL. XLVI
1948
VOL. XLVII
1949
VOL. XLVIII
1950
VOL. XLIX
1951
VOL. L
1952
VOL. LI
1953
VOL. LII
1954
VOL. LIII
1955
VOL. LIV
1956
VOL. LV
1957
VOL. LVI
1958
VOL. LVII
1959
VOL. LVIII
1960
VOL. LIX
1961
VOL. LX
1962
VOL. LXI
1963
VOL. LXII
1964
VOL. LXIII
1965
VOL. LXIV
1966
VOL. LXV
1967
VOL. LXVI
1968
VOL. LXVII
1969
VOL. LXVIII
1970
VOL. LXIX
1971
VOL. LXX
1972
VOL. LXXI
1973
VOL. LXXII
1974
VOL. LXXIII
1975
VOL. LXXIV
1976
VOL. LXXV
1977
VOL. LXXVI
1978
VOL. LXXVII
1979
VOL. LXXVIII
1980
VOL. LXXIX
1981
VOL. LXXX
1982
VOL. LXXXI
1983
VOL. LXXXII
1984
VOL. LXXXIII
1985
VOL. LXXXIV
1986
VOL. LXXXV
1987
VOL. LXXXVI
1988
VOL. LXXXVII
1989
VOL. LXXXVIII
1990
VOL. LXXXIX
1991
VOL. LXXXX
1992
VOL. LXXXXI
1993
VOL. LXXXXII
1994
VOL. LXXXXIII
1995
VOL. LXXXXIV
1996
VOL. LXXXXV
1997
VOL. LXXXXVI
1998
VOL. LXXXXVII
1999
VOL. LXXXXVIII
2000

Jahresabschluss

Konzernbilanz Aktiva

Aktiva	2005	2004	Veränderung
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel	20.002,92	18.478,02	+ 8%
Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00	0,00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.098,06	5.552,58	+ 46%
Vorräte	24,06	1,28	> 100%
Steuerforderungen	0,00	0,00	
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	493,61	272,78	+ 81%
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	28.618,65	24.304,66	+ 18%
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen	4.201,78	4.256,62	./ 1%
Immaterielle Vermögensgegenstände	657,58	827,19	./ 21%
Geschäfts- oder Firmenwert	0,00	0,00	
Finanzanlagen	45,92	45,00	+2%
Nicht konsolidierte Beteiligungen	1.989,16	1.146,59	+ 73%
Langfristige Ausleihungen	350,00	0,00	n.a.
Latente Steuern	845,19	1.915,91	./ 56%
Sonstige Vermögensgegenstände	1.891,26	1.771,01	+ 7%
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	9.980,89	9.962,33	+ 0%
Aktiva, gesamt	38.599,54	34.266,98	+ 13%

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Konzernbilanz Passiva

Passiva	2005	2004	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an			
langfristigen Darlehen	726,78	659,82	+ 10%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.087,48	450,32	> 100%
Rückstellungen	3.577,74	2.840,75	+ 26%
Steuerverbindlichkeiten	843,70	613,48	+ 38%
Latente Steuern	0,00	0,00	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.230,17	787,80	+ 56%
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	9.465,88	5.352,17	+ 77%
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Darlehen	2.008,92	2.162,26	./ 7%
Pensionsrückstellungen	2.477,38	2.322,17	+ 7%
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	4.486,30	4.484,44	+ 0%
Verbindlichkeiten, gesamt	13.952,18	9.836,61	+ 42%
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	4.200,00	4.200,00	+ 0%
Kapitalrücklage	15.241,61	15.140,96	+ 1%
Eigene Anteile	./ 14,48	./ 6,50	> 100%
Bilanzgewinn (inkl. Gewinnrücklagen)	3.297,58	3.142,65	+ 5%
Other Comprehensive Income	./ 194,37	./ 296,06	./ 34%
Minderheitenanteile	2.117,02	2.249,32	./ 6%
Eigenkapital, gesamt	24.647,36	24.430,37	+ 1%
Passiva, gesamt	38.599,54	34.266,98	+ 13%

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

	Erstes Quartal			Zweites Quartal		
	2005	2004	Veränderung	2005	2004	Veränderung
Umsatzerlöse	9.986,5	10.357,3	./. 4%	10.974,3	9.926,4	+ 11%
Herstellungskosten	7.190,8	7.887,5	./. 9%	7.598,2	7.828,4	./. 3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.795,7	2.469,8	+ 13%	3.376,1	2.098,0	+ 61%
Vertriebskosten	1.076,8	1.209,0	./. 11%	1.136,5	1.129,8	+ 1%
Allgemeine und Verwaltungskosten	1.145,5	1.143,4	+ 0%	1.293,0	1.071,5	+ 21%
Forschungs- und Entwicklungskosten	0,0	0,0		0,0	0,0	
Sonstige betriebliche Erträge und						
Aufwendungen (./. = Ertrag) – netto –	./. 75,1	./. 69,1	+ 9%	./. 45,7	./. 149,8	./. 69%
Abschreibungen auf den Geschäfts-						
oder Firmenwert	0,0	91,3	./. 100%	0,0	91,3	./. 100%
Betriebsergebnis	648,5	95,2	> 100%	992,3	./. 44,8	> 100%
Zinserträge	82,5	129,3	./. 36%	70,9	83,9	./. 15%
Zinsaufwendungen	42,0	42,6	./. 1%	42,5	42,3	+ 0%
Beteiligungserträge	0,0	0,0		0,0	0,0	
Währungsgewinne/-verluste	4,4	./. 1,7	> 100%	./. 0,5	8,8	<./. 100%
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0,0	0,0		0,0	0,0	
Finanzergebnis	44,9	85,0	./. 47%	27,9	50,4	./. 45%
Ergebnis vor Steuern und						
Minderheitenanteilen	693,4	180,2	> 100%	1.020,2	5,6	> 100%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	238,0	155,8	+ 53%	414,3	173,2	> 100%
Außerordentliche Erträge/Aufwendungen	0,0	0,0		0,0	0,0	
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	455,4	24,4	> 100%	605,9	./. 167,5	> 100%
Minderheitenanteile	131,6	168,9	./. 22%	152,3	109,2	+ 39%
Jahresüberschuss	323,8	./. 144,5	> 100%	453,6	./. 276,7	> 100%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,08	./. 0,03	> 100%	0,11	./. 0,07	> 100%
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,08	./. 0,03	> 100%	0,11	./. 0,07	> 100%
Durchschnittlich im Umlauf						
befindliche Aktien – unverwässert	4.200.000	4.200.000	+ 0%	4.200.000	4.200.000	+ 0%

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Drittes Quartal			Viertes Quartal			Kumulierter Zeitraum		
2005	2004	Veränderung	2005	2004	Veränderung	2005	2004	Veränderung
10.079,7	10.482,0	./. 4%	10.751,3	9.622,3	+ 12%	41.791,8	40.388,0	+ 3%
7.103,0	7.684,4	./. 8%	8.040,4	8.908,1	./. 10%	29.932,4	32.308,4	./. 7%
2.976,7	2.797,6	+ 6%	2.710,9	714,2	> 100%	11.859,4	8.079,6	+ 47%
1.156,5	1.026,7	+ 13%	1.192,9	1.056,0	+ 13%	4.562,7	4.421,5	+ 3%
1.023,1	1.019,2	+ 0%	1.059,3	1.109,4	./. 5%	4.520,9	4.343,5	+ 4%
0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	
./. 80,3	74,9	> 100%	./. 77,3	333,3	> 100%	./. 278,4	189,3	> 100%
0,0	91,2	./. 100%	0,0	91,3	./. 100%	0,0	365,1	
877,4	585,6	+ 50%	536,0	./. 1.875,8	> 100%	3.054,2	./. 1.239,8	> 100%
66,0	75,0	./. 12%	85,0	80,3	+ 6%	304,4	368,5	./. 17%
43,3	42,3	+ 2%	76,4	41,3	+ 85%	204,2	168,5	+ 21%
0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	
3,2	./. 1,6	> 100%	./. 0,3	./. 503,0	+ 100%	6,8	./. 497,5	> 100%
0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	
25,9	31,1	./. 17%	8,2	./. 464,0	> 100%	106,9	./. 297,5	> 100%
903,3	616,7	+ 46%	544,2	./. 2.339,7	> 100%	3.161,1	./. 1.537,2	> 100%
412,4	520,0	./. 21%	227,0	./. 1.648,6	> 100%	1.291,7	./. 799,6	> 100%
0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	
490,9	96,7	> 100%	317,3	./. 691,3	> 100%	1.869,4	./. 737,7	> 100%
191,6	194,3	./. 1%	147,0	282,4	./. 48%	622,5	754,8	./. 18%
299,3	./. 97,6	> 100%	170,2	./. 973,7	> 100%	1.246,9	./. 1.492,5	> 100%
0,07	./. 0,02	> 100%	0,04	./. 0,23	> 100%	0,30	./. 0,36	> 100%
0,07	./. 0,02	> 100%	0,04	./. 0,23	> 100%	0,30	./. 0,36	> 100%
4.200.000	4.200.000	+ 0%	4.200.000	4.200.000	+ 0%	4.200.000	4.200.000	+ 0%

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2005

	1.1.-31.12.2005	1.1.-31.12.2004
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Jahresergebnis	1.246,9	/ 1.492,5
Anpassungen für:		
Minderheitenanteile	622,5	754,8
Abschreibungen	1.046,1	3.741,4
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	135,6	190,5
Fremdwährungsgewinne/-verluste	/ 50,3	488,2
Veränderung der latenten Steuern	1.027,6	/ 920,8
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	498,4	/ 609,3
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	4.526,8	2.152,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlung für Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände	/ 807,0	/ 679,4
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagevermögen	/ 1.018,4	/ 45,0
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen	1,9	2,6
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	/ 1.823,5	/ 721,8
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlung aus der Tilgung gegebener Darlehen	0,0	261,8
Auszahlung aus Kapitalherabsetzung	0,0	/ 8.400,0
Gewinnausschüttungen	/ 1.092,0	/ 1.092,0
Auszahlung von Darlehen	0,0	0,0
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- oder langfristigen Darlehen	0,0	0,0
Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen	/ 153,3	/ 137,6
Veräußerung eigener Anteile	0,0	0,0
Sonstige	0,0	0,0
Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel	/ 1.245,3	/ 9.367,8
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel	0,0	0,0
Erhöhung der liquiden Mittel	1.457,9	/ 7.937,3
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	17.818,2	25.755,5
Liquide Mittel am Ende der Periode	19.276,1	17.818,2

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr 2005

	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn u. Gewinn- rücklagen	Eigene Anteile	Other Compre- hensive Income	Ausgleichs- posten für Anteile im Fremdbesitz	Gesamt
Stand 31.12.2004	4.200,0	14.980,4	4.672,0	./ 6,5	./ 795,4	2.247,3	25.297,8
(US-GAAP)							
Überleitung	0,0	160,5	./ 1.529,3	0,0	499,3	2,0	./ 867,5
Stand 31.12.2004 (IFRS)	4.200,0	15.141,0	3.142,7	./ 6,5	./ 296,1	2.249,3	24.430,4
Jahresüberschuss							
Geschäftsjahr 2005	0,0	100,7	1.246,9	0,0	0,0	622,5	1.970,1
Gewinnausschüttung	0,0	0,0	./ 1.092,0	0,0	0,0	./ 754,8	./ 1.846,8
Eigene Anteile	0,0	0,0	0,0	./ 8,0	0,0	0,0	./ 8,0
Währungsumrechnung	0,0	0,0	0,0	0,0	101,7	0,0	101,7
Stand zum							
31.12.2005	4.200,0	15.241,6	3.297,6	./ 14,5	./ 194,4	2.117,0	24.647,4

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2005

1. Allgemeine Angaben

Die syskoplan AG, die 1983 gegründet wurde und seit November 2000 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert ist, hat sich als namhafter Software-Integrator und Beratungspartner ihrer Kunden etabliert. Heute realisiert das Unternehmen Softwareprojekte bei Großunternehmen und Branchenführern in Deutschland, Europa und den USA. Auf der Basis marktführender Standard-Software werden Lösungen entwickelt, die speziell an die spezifischen Kundenanforderungen angepasst und in deren vorhandene IT-Infrastruktur integriert werden.

Dabei konzentriert sich die syskoplan AG auf die Geschäftsfelder Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI), Supply Chain Management (SCM) und IT-Management (ITM), mit einem besonderen Fokus auf ganzheitliche CRM-Lösungen. Neben den fünf Standorten in Deutschland (Hauptsitz Gütersloh, daneben Düsseldorf, Hannover, München, Stuttgart) ist syskoplan mit einer Tochter in den USA (Boston) vertreten.

Das Tochterunternehmen cm4 bietet IT-Projektdienstleistungen und Produkte für die Erstellung von Lösungen für die Branchen Direktmarketing, Medien, Druck und Verpackung an. Mit der Melitta Gruppe wurde Ende 2001 is4 gegründet. Diese Gesellschaft, an der syskoplan 51% der Anteile hält, realisiert Softwarelösungen für die Konsumgüterindustrie und für IT-Provider. Außerdem werden branchenneutral Rechenzentrumsdienstleistungen angeboten.

2. Grundsätze der Rechnungslegung

Die syskoplan AG hat als börsennotiertes Unternehmen nach § 315 a HGB einen Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufzustellen. Auf Grundlage dieser Rechtsvorschrift wurden die International Financial Reporting

Standards (IFRS) seit dem 01.01.2005 angewendet. (Bis zum 31.12.2004 wurden US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) angewendet). Die Vorjahreswerte sind entsprechend angepasst worden.

Den Abschlüssen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde, die mit den IFRS in Einklang stehen.

Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden:

Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten bilanziert. Bei den Beteiligungen besteht kein maßgeblicher Einfluss. Die Ausleihungen und sonstigen Finanzanlagen sind mit ihren Nennwerten bilanziert.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden zu Nennwerten bilanziert. Forderungen, deren Eingang zweifelhaft ist, wurden einzelwertberichtigt. Dem allgemeinen Ausfall- und Kreditrisiko wurde durch eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,5% der nicht einzelwertberichtigten Netto-Forderungen ausreichend Rechnung getragen. Forderungen in ausländischen Währungen wurden mit dem Stichtagskurs zum Bilanzstichtag umgerechnet.

Alle kurzfristigen Verbindlichkeiten sind mit ihrem Rückzahlungsbetrag bilanziert.

Rückstellungen werden für rechtliche oder effektive Verpflichtungen gebildet, die ihren Ursprung in der Vergangenheit haben, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernressourcen führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann.

Teilfertige Leistungen: Teilfertige Leistungen bestehen aus noch nicht abgerechneten Festpreisprojekten. Die teilfertigen Leistungen werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) entsprechend ihrem Projektfortschritt bewertet. Der Ausweis der teilfertigen Leistungen erfolgt unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Bisher erfolgte der Ausweis unter den Vorräten. Auf noch nicht abgerechnete Festpreisprojekte werden von Kunden Zahlungen geleistet. Hier unterscheidet man Teilzahlungen und Anzahlungen. Fast ausschließlich sind die geleisteten Zahlungen als Teilzahlungen zu qualifizieren. Teilzahlungen sind nach herrschender Meinung mit den teilfertigen Leistungen zu saldieren. Daher werden die bisher unter den erhaltenen Anzahlungen ausgewiesenen Beträge mit den teilfertigen Leistungen saldiert.

Umsatzrealisierung: Umsätze werden nach IFRS bei Festpreisprojekten nach der PoC realisiert, wenn die Leistung in Übereinstimmung mit den zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen erbracht wurde und eine Zahlung des Kunden wahrscheinlich ist.

Fremdwährungsdarlehen: Währungsdifferenzen für innerhalb der Gruppe gegebene Darlehen werden erfolgsneutral unter der Rücklage für Währungskursanpassungen im Other Comprehensive Income erfasst. Sie werden erst bei ihrer Realisierung (Tilgung) erfolgswirksam.

Goodwillabschreibung: Im Jahr 2001 ist der Goodwill der cm4 GmbH & Co. KG bei einer geschätzten Nutzungsdauer von vier Jahren abgeschrieben worden. Hierauf sind latente Steuern gerechnet worden. Nach US-GAAP musste ab dem Geschäftsjahr 2002 die Werthaltigkeit des Goodwills über einen Impairmenttest bestimmt werden. Der Impairmenttest hat zu keinem Wertberichtigungsbedarf geführt.

Nach Umstellung auf die Anforderungen der IFRS haben wir auf die Ausübung des Wahlrechtes zur Nichtanwendung des IFRS 3 gem. IFRS 1 verzichtet. Danach ist auf vor dem 31.03.2004 entstandenen Goodwill eine planmäßige Abschreibung vorzunehmen. Entsprechend sind die Goodwillabschreibungen für die Jahre 2002 bis 2004 nachgeholt worden. Der Bilanzwert des Goodwills zum 31.12.2005 beläuft sich auf 0 Euro (IFRS 31.12.2004: 0 Euro; US-GAAP 31.12.2004: 1.175 Tsd. Euro). Auf die abweichenden IFRS-Abschreibungen sind latente Steuerforderungen gebildet worden, die sich über die steuerliche Restlaufzeit von 11 Jahren auflösen werden.

Leasing: Die Gruppe least u.a. Sachanlagen. Die IFRS enthalten Regeln, nach denen auf der Basis von Chancen und Risiken beurteilt wird, ob dem Leasingnehmer (capital lease) oder dem Leasing-Geber (operating lease) das wirtschaftliche Eigentum am Leasing-Gegenstand zuzurechnen ist. Bisher lagen nur Fälle des operating lease vor. In einem sehr geringen Umfang sind neue Vertragsmodelle eingeführt worden, die eher auf capital lease hindeuten. Da die wirtschaftliche Bedeutung dieser Verträge unwesentlich ist, wurde auf eine Aktivierung verzichtet.

Pensionsrückstellung: Maßgeblich für die Ermittlung der Pensionsverpflichtungen sind die Bestimmungen des IAS 19 „Employee Benefits“. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgte gemäß der Projected Unit Credit Method. Bei den Pensionsverpflichtungen handelt es sich um Defined-Benefit Zusagen. Per 31.12.2004 ist ein Kalkulationszinssatz von 4,75% angesetzt worden. Abweichend vom US-GAAP Abschluss per 31.12.2003 ist in der IFRS Eröffnungsbilanz zum 01.01.2004 der gleiche Zinssatz wie zum Abschluss am 31.12.2004 in Höhe von 4,75% angesetzt worden. Gemäß US-GAAP wurde ein Teil der Erhöhung der Pensionsrückstellung durch Verminderung des Kalkulationszinssatzes per 31.12.2004 über die Minimum Liability (Bestandteil des

Other Comprehensive Income) verrechnet. Nach IFRS ist eine Minimum Liability nicht vorgesehen. Der Betrag war daher gegen die Pensionsrückstellung aufzulösen.

Minderheitenanteile: Minderheitenanteile sind als gesonderte Position innerhalb des Eigenkapitals auszuweisen. Nach US-GAAP war es eine eigene Position zwischen Fremd- und Eigenkapital.

Aktioptionen: Aktioptionen sind nach IFRS 2 für alle Vereinbarungen, die nach dem 07.11.2002 geschlossen wurden und am 01.01.2005 noch nicht ausübbar waren, als Aufwand zu erfassen. Der Optionswert (fair value) ist pro rata temporis auf die Sperrfrist zu verteilen. Entsprechend ist der Personalaufwand an Kapitalrücklagen zu buchen. Hierbei sind keine latenten Steuern zu berücksichtigen, da es sich um perma-

nente Differenzen handelt. Bei der syskoplan betrifft das die 4. und die 5. Tranche des Aktienoptionsplans der Jahre 2003 und 2004. Für 2004 war ein zusätzlicher Aufwand in Höhe von 120 Tsd. Euro anzusetzen gewesen. In 2005 sind Aufwendungen für Aktioptionen in Höhe von 101 Tsd. Euro erfasst worden.

Latente Steuern: Nach IFRS sind latente Steuern auf Verlustvorträge und temporäre Differenzen zu berücksichtigen. Für aktive latente Steuern, deren Realisierung unwahrscheinlich ist, ist eine Wertberichtigung zu bilden.

3.1 Überleitungsrechnung Eigenkapital

	01.01.2004	31.12.2004
EK (US-GAAP)	25.466.997	23.050.500
Umgliederung Minderheiten	2.296.606	2.249.323
Minderheitenanteil IFRS-Ergebnis-Differenz	123.981	121.985
Umbewertung von Pensionsrückstellungen	./ 521.326	./ 534.598
Umbewertung Minimum Liability	499.318	
Goodwillabschreibung	./ 809.960	./ 1.175.011
Pauschalwertberichtigung	./ 53.700	./ 55.300
Pauschale Gewährleistung	./ 167.600	./ 171.300
Latente Steuern	345.367	445.455
Summe Differenzen	1.213.368	1.379.873
EK (IFRS)	26.680.365	24.430.373

Alle Zahlen in Euro

3.3 Überleitungsrechnung Kapitalflussrechnung

Eine Überleitungsrechnung für die Kapitalflussrechnung war nicht notwendig, weil es keine wesentlichen Änderungen aufgrund der Umstellung auf IFRS gegeben hat. Lediglich eine Umgliederung der Position

3. Überleitungsrechnungen

Überleitungsrechnungen hinsichtlich Eigenkapital und Jahresergebnis sind gemäß IFRS 1.39 beim Übergang von US-GAAP auf IFRS im Anhang darzustellen.

3.2 Überleitungsrechnung Konzernergebnis

	01.01.-31.12.2004
Konzernergebnis (US-GAAP)	./ 1.087.227
Umbewertung von Pensionsrückstellungen	./ 13.272
Goodwillabschreibung	./ 365.050
Aktioptionen	./ 119.718
Pauschalwertberichtigung	./ 1.600
Pauschale Gewährleistung	./ 3.700
Ertragsteuereffekt inklusive latenter Steuern	+ 100.088
Minderheitenanteil IFRS-Ergebnis-Differenz	./ 1.996
Summe Differenzen	./ 405.248
Konzernergebnis (IFRS)	./ 1.492.475

Alle Zahlen in Euro

„Sonstige“ von „Aus der Finanzierungstätigkeit erzielte Zahlungsmittel“ in die Position „Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel“ in Höhe von 184 Tsd. Euro hat zu einer Veränderung der Vorjahreswerte geführt.

4. Angaben zur Konsolidierung

4.1 Konsolidierungsmethode

Alle Tochterunternehmen, die unter der rechtlichen oder faktischen Kontrolle der syskoplan AG stehen, sind in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt. Eine etwaige Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Kapital wird ganz oder teilweise den Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten des Tochterunternehmens zugeordnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäftswert aktiviert. Die Werthaltigkeit eines solchen Geschäftswerts wird mit Hilfe eines Impairmenttests überprüft. Nicht materielle kleine Unterschiedsbeträge werden im Jahr der Anschaffung erfolgswirksam voll abgeschrieben.

Die konzerninternen Geschäftsvorfälle werden eliminiert.

4.2 Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss ist in EUR aufgestellt. Für alle lokalen Währungen, die in die Europäische Währungsunion einbezogen sind, gilt EUR als funktionale Währung. Alle anderen funktionalen Währungen werden in die Berichtswährung EUR umgerechnet. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen, die sonstigen Bilanzpositionen zu Stichtagskursen und die Gewinn- und Verlustrechnungspositionen zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Etwaige Differenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

4.3 Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der syskoplan AG, Gütersloh für das Jahr 2005 beinhaltet alle Tochterunternehmen, an denen die Gesellschaft die Mehrheit der Stimmrechte hält.

Die syskoplan Holdings Inc. wurde in 2002 als hundertprozentige Tochter der syskoplan AG gegründet. Die syskoplan Holdings hält eine nicht konsolidierungspflichtige Beteiligung am Healthcare-Provider CareGain.

Übersicht der konsolidierten Unternehmen

	Anteil in %	Währung	31.12.2005	
			Eigenkapital	Jahresergebnis
syskotoool GmbH, Gütersloh	100	TEUR	289	23
syskoplan Limited, Cork	100	TEUR	10	0
syskoplan Consulting Inc., Delaware	100	TEUR	./ 855	./ 412
syskoplan Holdings Inc., Delaware	100	TEUR	1.270	./ 86
cm4 GmbH & Co. KG, Gütersloh	100	TEUR	./ 914	71
cm4 Verwaltungs-GmbH, Gütersloh	100	TEUR	./ 2	2
is4 GmbH & Co. KG, Minden	51	TEUR	4.467	1.270
is4 Verwaltungs-GmbH, Minden	51	TEUR	60	3

Das Eigenkapital sowie das Jahresergebnis sind den HBII-Werten der Einzelgesellschaften entnommen. Diese sind nach IFRS erstellt worden.

5. Erläuterungen zu den einzelnen Positionen des Konzernabschlusses

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

Anmerkung Nr. 1: Zahlungsmittel

	2004	2005
Kasse	3	4
Festgeld / kurzfristige Anlage	13.322	16.894
Lfd. Konten / Sonstige	5.153	3.105
	18.478	20.003

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Anmerkung Nr. 2: Forderungen

	2004	2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.531	7.968
Reisekostenvorschüsse	22	37
Sonstige Forderungen	0	93
	5.553	8.098

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Anmerkung Nr. 3: Künftige Forderungen aus Fertigungsaufträgen / Anzahlungen

Die künftigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurden gemäß der PoC-Methode nach dem Fertigstellungsgrad angesetzt. Diese sind in den Forderungen enthalten und mit den Anzahlungen saldiert worden.

	2004	2005
Künftige Forderungen aus Fertigungsaufträgen	1.644	3.320
Anzahlungen	./ 1.192	./ 3.058
	452	262

Alle Zahlen in Tsd. Euro

In den Umsatzerlösen sind 1.676 Tsd. Euro (Vorjahr: -520 Tsd. Euro) aus der Veränderung der künftigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen enthalten.

Anmerkung Nr. 4: Darstellung zur Entwicklung des Brutto-Anlagevermögens

	Immaterielle Anlagen	Sachanlagen	Finanzanlagen
Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
Stand 31.12.2004	5.050	8.757	3.301
Zugänge	470	393	1.139
Abgänge/Umbuchungen	./ 91	./ 198	0
Stand 31.12.2005	5.429	8.953	4.440
Kumulierte Abschreibungen			
Stand 31.12.2004	4.222	4.501	339
Zugänge	590	456	0
Abgänge/Umbuchungen	./ 41	./ 206	./ 175
Stand 31.12.2005	4.771	4.751	164
Buchwert 31.12.2005	658	4.202	4.276

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Die Zugänge der immateriellen Anlagen enthalten EUR 0,2 Mio. aktivierungspflichtige Entwicklungskosten. Die immateriellen Anlagen werden überwiegend linear über 3 Jahre abgeschrieben. Verbindlichkeiten in Höhe von 2.009 Tsd. Euro sind durch Grundpfandrechte gesichert.

Anmerkung Nr. 5: Sonstige Gegenstände des Anlagevermögens

In den Finanzanlagen sind die Ansprüche aus der Rückdeckungsversicherung enthalten.

Anmerkung Nr. 6: Pensionsrückstellung

Folgende Annahmen lagen der Berechnung zugrunde:

Rechnungszins:	4,75% p.a. (Vorjahr: 4,75%)
Anwartschaftsdynamik (sofern relevant):	1,50% p.a. (Vorjahr: 1,50%)
Rentendynamik:	1,50% p.a. (Vorjahr: 1,50%)

Anmerkung Nr. 7: Sonstige kurzfristige Rückstellungen

	Stand 1.1.2005	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2005
Personal	1.654	1.385	42	1.664	1.891
Gewährleistungen	459	418	13	867	895
Ausstehende Rechnungen	161	111	50	370	370
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	566	536	27	418	422
Gesamt	2.841	2.450	132	3.318	3.578

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Anmerkung Nr. 8: Comprehensive Income

	2004	2005
Jahresergebnis	./ 1.492	1.247
Währungsanpassungen	./ 296	./ 194
Other Comprehensive Income	./ 296	./ 194
Comprehensive Income	./ 1.788	1.053

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Das Comprehensive Income besteht aus dem Jahresüberschuss und dem Other Comprehensive Income. Im Comprehensive Income werden die Eigenkapitalveränderungen einer Periode erfasst, die nicht auf Einzahlungen von und Ausschüttungen an Anteilseigner

zuzuführen sind. Im Other Comprehensive Income werden nicht in der GuV abgebildete Wertänderungen von Vermögenswerten und Schulden erfasst.

Der Wert für 2005 stammt im Wesentlichen aus syskoplan Holdings. Aus der Umrechnung der Bilanz ergab sich eine Währungsanpassung in Höhe von -374 Tsd. Euro. Hierauf wurden aktive latente Steuern in Höhe von 142 Tsd. Euro gebildet. Daraus resultiert ein Nettobetrag in Höhe von -232 Tsd. Euro für syskoplan Holdings. Die Währungsanpassungen für die übrigen Gesellschaften belaufen sich auf 38 Tsd. Euro.

Anmerkung Nr. 9: Steuern

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2004	2005
Laufender Steueraufwand	121	./. 264
Latenter Steueraufwand/-ertrag (./.)	./. 920	./. 1.028
	./. 799	./. 1.292
Latente Steuerforderungen (+) /		
Latente Steuerverbindlichkeiten (./.):		
Anfangsbestand	1.149	1.916
Aufrundung	0	2
Aus erfolgswirksamen Vorgängen	785	./. 1.028
Aus Rücklage für Währungskursanpassungen	./. 18	./. 45
	1.916	845
Latente Steuer aus Währungskursumrechnung		
31.12.2005		194
31.12.2004		296
Veränderung		./. 102
Überleitungsrechnung Steuern vom Einkommen und Ertrag:	2005	Steuersatz
Erwarteter Steueraufwand	1.201	38,00%
Körperschaftsteuer auf Minderheitenanteile	./. 140	
Keine aktiven latenten Steuern syskoplan Consulting, USA	166	
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	51	
Aperiodischer Steueraufwand	1	
Zwischengewinn-Eliminierung	21	
Sonstige	./. 8	
Konzernsteuern vom Einkommen und Ertrag	1.292	40,15%

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Auf die Verlustvorträge von syskoplan Consulting wurden keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Anmerkung Nr. 10: Kostenverteilung

2005				
	Herstellkosten	Vertriebskosten	Verwaltungskosten	Gesamt
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter	15.428	1.916	1.688	19.032
Soziale Abgaben	2.678	331	294	3.302
Aufwendungen für				
Altersversorgung	68	14	15	97
Sonstige	138	19	18	174
	18.313	2.279	2.014	22.605
Aufwand für bezogene				
Dienstleistungen	4.405	0	0	4.405
Sonstiger Aufwand				
Abschreibungen	605	47	182	834
Werbeaufwand	0	1.104	0	1.104
Reisekosten	2.626	343	310	3.279
Kfz-Kosten	2.256	276	251	2.783
Übrige	1.727	513	1.765	4.005
	11.620	2.284	2.507	16.411
	29.932	4.563	4.521	39.016
2004				
	Herstellkosten	Vertriebskosten	Verwaltungskosten	Gesamt
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter	15.098	1.843	1.749	18.690
Soziale Abgaben	2.685	325	308	3.318
Aufwendungen für				
Altersversorgung	129	18	20	168
Sonstige	179	21	24	224
	18.091	2.208	2.101	22.400
Aufwand für bezogene				
Dienstleistungen	5.108	0	0	5.108
Sonstiger Aufwand				
Abschreibungen	2.831	52	192	3.075
Werbeaufwand	0	1.010	0	1.010
Reisekosten	2.476	322	308	3.105
Kfz-Kosten	2.487	291	278	3.057
Übrige	1.315	540	1.465	3.320
	9.109	2.214	2.242	13.566
	32.308	4.422	4.343	41.073

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Im Jahr 2005 betrug der Leasingaufwand 3.181 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.364 Tsd. Euro). Die Leasingaufwendungen betreffen im Wesentlichen EDV Hard- und Software sowie Kraftfahrzeuge.

Im Konzernanhang IFRS ist nach § 315 HGB i.V. mit § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers wie folgt anzugeben:

Abschlussprüfungen:	71.037
Steuerberatungsleistungen:	15.285
Sonstige Leistungen:	32.455

Alle Zahlen in Euro

6. Segmentberichterstattung

Gemäß IAS 14 muss der Anhang nach IFRS eine Segmentberichterstattung beinhalten. Organisatorisch selbstständige Instanzen mit eigenen Ressourcen, deren operative Ergebnisse von der Unternehmensleitung zur Erfolgsbeurteilung und Genehmigung von Investitionen herangezogen werden, sind in der syskoplan Gruppe die einzelnen Gesellschaften. Diese sind nach regionalen und Kundenzuständigkeiten gegliedert.

Die Aufgliederung der Umsätze und der Ergebnisse nach Regionen stellt sich per 31. Dezember 2005 wie folgt dar:

	Deutschland			USA		
	31.12.05	31.12.04	Veränderung	31.12.05	31.12.04	Veränderung
Umsatz	40.312	37.421	8%	1.458	2.581	./ 44%
EBIT	3.531	2.556	38%	./ 477	./ 3.324	n.a.
EBT	3.696	./ 864	n.a.	./ 535	./ 202	n.a.
Jahresergebnis	1.745	./ 852	n.a.	./ 498	./ 265	n.a.
Vermögen	48.785	42.442	15%	2.282	1.988	15%
Schulden	17.190	12.442	39%	1.867	1.146	63%
Investitionen	1.993	755	164%	9	42	./ 79%
Abschreibungen	949	2.058	./ 54%	97	1.297	./ 93%
Mitarbeiter (FTE)	287,8	281,0	2%	8,0	22,2	./ 64%

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Werte außer Umsatz nicht konsolidiert

In den Regionen wurden die entsprechenden Landesgesellschaften zusammengefasst. Die Region USA beinhaltet die syskoplan Consulting Inc. und die syskoplan Holdings Inc. Im Segment Deutschland wurden die

syskoplan AG, syskotoool GmbH, cm4 GmbH & Co. KG, cm4 GmbH, is4 GmbH & Co. KG sowie is4 GmbH zusammengefasst.

Gemäß IAS 14.67 ist eine
Überleitungsrechnung aufzustellen:

Überleitungsrechnung zu Konzernwerten				
	Überleitung		Konzernwerte	
	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04
Umsatz (konsolidiert)	./ 22	386	41.792	40.388
EBIT	0	./ 472	3.054	./ 1.240
EBT	0	./ 471	3.161	./ 1.537
Jahresergebnis	0	./ 375	1.247	./ 1.492
Vermögen	./ 12.467	./ 10.163	38.600	34.267
Schulden	./ 5.105	./ 3.751	13.952	9.837
Investitionen	0	0	2.002	797
Abschreibungen	0	21	1.046	3.376
Mitarbeiter (FTE)	0,7	2,6	295,1	305,8

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Die in der Spalte Überleitung gezeigten Beträge beim Vermögen und den Schulden betreffen im Wesentlichen Konsolidierungsbeträge.

7. Wesentliche Kunden

Nach IAS 14 sind die Umsätze mit Kunden unter Angabe der Segmente zu veröffentlichen, mit denen mindestens 10% des Gesamtumsatzes erzielt werden. In 2005 wurden mit zwei Einzelkunden mehr als 10% des Gesamtumsatzes erzielt. Der Anteil dieser Einzelkunden lag bei 17% und 14% (beide Segment Deutschland).

Ergänzend weisen wir darauf hin, dass der Umsatzanteil mit Kunden der Melitta-Gruppe in 2005 16% betragen hat. Der Anteil des VW-Konzern belief sich auf 29%.

8. Anzahl der Mitarbeiter, Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Mitarbeiter

Im Jahr 2005 waren im Durchschnitt innerhalb der Gruppe 307 Mitarbeiter (ohne Organmitglieder) beschäftigt (Vorjahr: 313 Mitarbeiter).

Vorstand

Vorstandsmitglieder der Gesellschaft waren im Jahr 2005:

Dr. Manfred Wassel, Gütersloh (Vorsitzender),
Dr. Jochen Meier, Löhne.

Vorstandsvergütung

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist der Aufsichtsrat zuständig. Die Vergütung des Aufsichtsrates ergibt sich aus der Unternehmenssatzung und wird durch die Hauptversammlung festgelegt.

Die Vergütung des Vorstands ist aufgaben- und leistungsorientiert. Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einer festen Vergütung, einer variablen Tantieme und einem Versorgungspaket. Das Verhältnis zwischen fester Vergütung und Tantieme liegt in etwa bei 80 : 20, wobei die variable Komponente an das Erreichen des geplanten Ergebnisses (EBT bereinigt um Sondereffekte und Fremdgesellschafteranteile) auf Gruppenebene gekoppelt ist. Die feste Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt. Auf die variable Komponente wird gegebenenfalls im November ein Abschlag gezahlt. Etwaige restliche Beträge werden

zu Beginn des neuen Jahres nach Aufstellung des Abschlusses ausgezahlt. Auf eine aktienbasierte Vergütung hat der Vorstand seit dem Jahr 2004 verzichtet.

Zusätzlich erhalten die Mitglieder des Vorstands neben einer Pensionszusage und einer Unfallversicherung Sachbezüge wie z.B. Dienstwagennutzung. Außerdem versichert die Gesellschaft die Mitglieder des Vorstands gegen zivil- und strafrechtliche Inanspruchnahme im Zusammenhang mit der Wahrnehmung ihrer Mandate bis zu einer Höchstsumme von 10 Mio. Euro und übernimmt die Kosten der mit einer solchen Inanspruchnahme im Zusammenhang stehenden Rechts-

verteidigung sowie der auf diese Kostenübernahme entfallenden Steuern.

Für das Geschäftsjahr 2005 belief sich die Vergütung der Mitglieder des Vorstands auf 1.034,7 Tsd. Euro. Die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstandes entfallenden Beträge sind in der nachfolgenden Tabelle aufgelistet.

Für Pensionsverpflichtungen (Service Cost) gegenüber den Mitgliedern des Vorstands wurden im Jahr 2005 47 Tsd. Euro zurückgestellt. Das Unternehmen zahlt für die Vorstände keine Sozialabgaben. Im Berichtsjahr wurden Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

Vergütung des Vorstands 2005						
						Veränderung der Pensions- rückstellungen (Service Cost)
	Fixum	Tantieme	Sachbezüge	Insgesamt	Optionen	
Dr. Manfred Wassel	466,2	59,5	15,3	541,0	0	32,8
Dr. Jochen Meier	411,8	53,2	28,6	493,6	0	14,4
Insgesamt	878,1	112,7	44,0	1.034,7	0	47,2

In Tsd. Euro, Optionen in Stück

Mandate des Vorstandes

Im Geschäftsjahr 2005 waren die Mitglieder des Vorstandes in folgenden Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien vertreten:

Dr. Manfred Wassel:
Beirat Interactiv GmbH & Co. KG, München

Dr. Jochen Meier:
Beirat is4 GmbH & Co. KG, Minden (Vorsitzender)

Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrates

Im Berichtsjahr waren die folgenden Personen Mitglieder des Aufsichtsrates der syskoplan AG:

Dr. Niels Eskelson, Unternehmensberater,
Paderborn (Vorsitzender)

Dr. Klaus Weigel, Vorsitzender der Geschäftsführung
DZ Equity Partner GmbH,
Frankfurt am Main

Dr. Peter Pagé, Unternehmensberater,
Konstanz

Dr. Reinhard K. Sprenger, Unternehmensberater,
Essen

Markus Wilhelm, CEO Bookspan,
Brookville, New York / USA

Dr. Gerd Wixforth, Stadtdirektor a.D.,
Gütersloh

Mandate der Aufsichtsratsmitglieder

Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben im Berichtsjahr die nachstehenden Mandate in anderen Aufsichtsräten und vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien wahrgenommen:

Dr. Niels Eskelson
Keine weiteren Mandate

Dr. Klaus Weigel
MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Hessen mbH
Target Partners Fund I GmbH & Co. KG (Vorsitzender)
Technology DZ Venture Capital Fund I GmbH & Co. KG
(Vorsitzender)
TFH Technologiefinanzierungsgesellschaft Hessen mbH
(Vorsitzender des Beirats)
TFH Technologie-Finanzierungsfonds Hessen GmbH
(Stv. Vorsitzender des Beirats)

Markus Wilhelm
Board der DMA (Direct Marketing Association), USA
Board der Bertelsmann Direct Group, Gütersloh

Dr. Peter Pagé
Autinform AG, Wiesbaden (Vorsitzender)
Beirat Controlware
Beirat macros Innovation, München

Dr. Reinhard K. Sprenger
Deutsche Industrie Service AG, Düsseldorf

Dr. Gerd Wixforth
Teutoburger WaldEisenbahn AG

Aufsichtsratsvergütung

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten gemäß § 9 der Satzung außer der Erstattung ihrer durch die Teilnahme an den Aufsichtsratssitzungen entstehenden Aufwendungen eine feste Vergütung von 10 Tsd. Euro pro vollem Geschäftsjahr. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden das Doppelte und für seinen Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages.

Außerdem versichert die Gesellschaft die Aufsichtsratsmitglieder gegen zivil- und strafrechtliche Inanspruchnahme im Zusammenhang mit der Wahrnehmung ihrer Mandate bis zu einer Höchstsumme von 10 Mio. Euro und übernimmt die Kosten der mit einer solchen Inanspruchnahme im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigung sowie der auf diese Kostenübernahme entfallenden Steuern. Aktienoptionen im Rahmen des bestehenden Optionsplans erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates nicht.

Im Berichtsjahr wurden Mitgliedern des Aufsichtsrates keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

Vergütung des Aufsichtsrats 2005

Dr. Niels Eskelson, Vorsitzender	20,0
Dr. Klaus Weigel, stellv. Vorsitzender	15,0
Dr. Peter Pagé	10,0
Dr. Reinhard K. Sprenger	10,0
Markus Wilhelm	10,0
Dr. Gerd Wixforth	10,0
Insgesamt	75,0

In Tsd. Euro

9. Corporate Governance Kodex

Im November 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

10. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus verschiedenen Leasingverträgen bestehen folgende finanzielle Verpflichtungen:

	2004	2005
Bis zu einem Jahr	2.476	2.433
Zwischen 2 bis 5 Jahren	1.553	3.430

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Weitergehende Eventualverbindlichkeiten existieren nicht.

11. Aktienoptionsplan

In der Hauptversammlung vom 20. September 2000 wurde ein Aktienoptionsplan für Mitarbeiter beschlossen, der mit der letzten Tranche aus dem Jahr 2004 ausgelaufen ist. Dieser Plan weist die folgenden Eckdaten aus:

Insgesamt sollen an die Mitarbeiter maximal 300.000 Bezugsrechte ausgegeben werden. Die jährliche Tranche darf 30% des Gesamtvolumens nicht überschreiten (90.000 Bezugsrechte).

Die Bezugsrechte dürfen nach Ablauf einer Haltefrist von zwei Jahren und nur innerhalb von weiteren fünf Jahren ausgeübt werden (Ausübungszeitraum). Ausgabetag ist der Tag der Benachrichtigung.

Bisher sind fünf Tranchen ausgegeben worden. Die erste Tranche am 05. Oktober 2000, die zweite Tranche am 12. April 2001, die dritte Tranche am 22. April 2002, die vierte Tranche am 24. April 2003 sowie die fünfte Tranche am 07. April 2004.

Der Ausübungspreis beträgt für die erste Tranche 110% des Plazierungspreises, für die zweite und jede weitere Tranche 110% des Durchschnitts der Schlusskurse (Xetra-Handel) an den fünf Handelstagen vor Ausgabe der Bezugsrechte.

Der faire Wert wurde im Rahmen eines Black-Scholes-/Binomialmodell ermittelt. Die hierzu getroffenen Annahmen können der Tabelle „Überblick Aktienoptionsplan“ entnommen werden.

Überblick Aktienoptionsplan					
	1. Tranche	2. Tranche	3. Tranche	4. Tranche	5. Tranche
Fairer Wert des Bezugs-					
rechts nach FAS 123	EUR 11,64	EUR 8,81	EUR 7,70	EUR 2,96	EUR 3,01
Ausübungspreis	EUR 26,40	EUR 21,16	EUR 22,08	EUR 6,71	EUR 7,63
Dividendenrendite	1% p.a.	2% p.a.	2% p.a.	2% p.a.	3% p.a.
Laufzeit	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre
Zinssatz	5,1%	4,5%	4,8%	3,4%	3,2%
Volatilität während					
der Haltefrist	77%, danach 40%	71%, danach 49%	50%, danach 46%	65%	61,2%
Verwässerungsfaktor	99%	99%	99%	99%	99%

Verteilung der ausgegebenen Bezugsrechte:

1. Tranche (Gj. 2000)	Anzahl Bezugsberechtigte	Anzahl Optionen
Vorstandsmitglieder	2	1.000
Führungskräfte	43	21.500
Mitarbeiter	238	29.097
Aufsichtsrat	0	0
Gesamt	283	51.597

2. Tranche (Gj. 2001)	Anzahl Bezugsberechtigte	Anzahl Optionen
Vorstandsmitglieder	2	1.248
Führungskräfte	62	38.594
Mitarbeiter	236	33.657
Aufsichtsrat	0	0
Gesamt	300	73.499

3. Tranche (Gj. 2002)	Anzahl Bezugsberechtigte	Anzahl Optionen
Vorstandsmitglieder	2	600
Führungskräfte	83	24.795
Mitarbeiter	232	23.217
Aufsichtsrat	0	0
Gesamt	317	48.612

4. Tranche (Gj. 2003)	Anzahl Bezugsberechtigte	Anzahl Optionen
Vorstandsmitglieder	2	600
Führungskräfte	73	21.945
Mitarbeiter	248	22.860
Aufsichtsrat	0	0
Gesamt	323	45.405

5. Tranche (Gj. 2004)	Anzahl Bezugsberechtigte	Anzahl Optionen
Vorstandsmitglieder	2	0
Führungskräfte	78	33.985
Mitarbeiter	249	37.422
Aufsichtsrat	0	0
Gesamt	329	71.407

12. Gewinn je Aktie (nach Steuern)

Unverwässert	0,30
Verwässert	0,30
Euro	

Die 4.200.000 ausgegebenen Aktien der syskoplan AG haben einen Nennwert von 1,00 Euro. Bei der Berechnung des verwässerten Gewinns je Aktie ist zu berücksichtigen,

dass die syskoplan AG im Rahmen des Stock Option Plans in den Jahren 2000 bis 2004 290.520 Bezugsrechte an ihre Mitarbeiter emittiert hat. Bis zum 31.12.2005 sind keine Optionen ausgeübt worden. Der durchschnittliche Kurs der syskoplan Aktie in 2005 lag bei 6,62 Euro und somit unter dem niedrigsten Ausübungspreis einer Tranche des Stock Options Plans. Somit sind keine potenziellen Aktien den ausgegebenen Aktien hinzuzurechnen.

13. Aktien- und Optionsbesitz per 31. Dezember 2005

Person	Funktion	Anzahl	
		Aktien	Optionen
Dr. Manfred Wassel	Vorsitzender des Vorstandes	1.054.211	1.724
Dr. Jochen Meier	Mitglied des Vorstandes	256.959	1.724
Dr. Niels Eskelson	Vorsitzender des Aufsichtsrates	500	0
Dr. Klaus Weigel	Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrates	0	0
Dr. Peter Pagé	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Dr. Reinhard K. Sprenger	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Markus Wilhelm	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Dr. Gerd Wixforth	Mitglied des Aufsichtsrates	3.500	0
syskoplan AG	Eigene Aktien	2.100	0

14. Besondere Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Die italienische IT-Unternehmensgruppe Reply S.p.A. hat am 22. Dezember 2005 mit dinglicher Wirkung zum 19. Januar 2006 53,14% der Anteile an der syskoplan AG übernommen. Inklusiv des im Januar erworbenen Anteils von Siemens Business Services hält Reply 60,45% der syskoplan Aktien. Reply gehört zu den führenden IT-Dienstleistern Italiens in den Bereichen Systemintegration.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Weigel ist zum 18. Januar 2006 und die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Page, Dr. Sprenger sowie Wilhelm sind zum 15. Februar 2006 zurückgetreten. Zum 16. Februar 2006 wurden vom Amtsgericht vier neue Aufsichtsräte bestellt.

Die syskoplan Holdings hat mit dinglicher Wirkung zum 06. Januar 2006 ihre Beteiligung an CareGain veräußert. Im Geschäftsjahr 2006 wird sich daraus ein positiver Ergebnisbeitrag von ca. 1,3 Mio. Euro (vor Steuern) ergeben.

Nach dem 31.12.2005 sind darüber hinaus keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Gütersloh, den 20. Februar 2006

syskoplan AG
Der Vorstand

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der syskoplan AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1.1. bis 31.12.2005 geprüft. Außerdem haben wir die Konzernbilanz, die Konzerngewinn- und Verlustrechnung, die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und die Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1.1. bis 31.12.2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über die Konzernabschlüsse 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 rechnungsle-

gungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entsprechen die Konzernabschlüsse den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermitteln unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gütersloh, am 23. Februar 2006

WITEG Wirtschaftstreuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


Ligges
Wirtschaftsprüfer


Koch
Wirtschaftsprüfer



ZIELSTREBIGKEIT.





Jahresabschluss AG

Bilanz zum 31. Dezember 2005

Aktiva		31.12.2005	Vorjahr
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände			
Software		137,2	270,3
Sachanlagen			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		579,3	561,1
Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen	5.680,7		5.680,7
Beteiligungen	529,3		0,0
Sonstige Ausleihungen	350,0		0,0
Rückdeckungsanspruch aus Lebensversicherungen	606,5		552,9
		7.166,5	6.233,6
		7.883,0	7.065,1
Umlaufvermögen			
Vorräte			
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1,3		1,3
Unfertige Leistungen	1.685,6		1.034,0
		1.686,9	1.035,3
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.454,1		3.031,0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.882,6		2.881,9
davon aus Lieferungen und Leistungen			
97,3 Tsd. Euro (Vorjahr: 94,9 Tsd. Euro)			
Sonstige Vermögensgegenstände	237,7		333,1
		6.574,4	6.246,0
Wertpapiere, eigene Anteile		14,5	6,5
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		14.932,1	14.240,4
		23.207,8	21.528,2
Rechnungsabgrenzungsposten		245,3	119,3
		31.336,1	28.712,5

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Passiva		31. 12. 2005	Vorjahr
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		4.200,0	4.200,0
(Bedingtes Kapital 300 Tsd. Euro)			
Kapitalrücklagen			
Agio aus der Ausgabe von Aktien	17.627,6		17.627,6
Andere Kapitalrücklagen	329,6		329,6
		17.957,2	17.957,2
Gewinnrücklagen			
Rücklage für eigene Anteile	14,5		6,5
Andere Gewinnrücklagen	807,9		482,7
		822,4	489,2
Bilanzgewinn		1.092,0	1.092,0
		24.071,6	23.738,4
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen	821,4		772,1
Steuerrückstellungen	0,0		0,0
Sonstige Rückstellungen	1.524,2		1.046,4
		2.345,6	1.818,5
Verbindlichkeiten			
Erhaltene Anzahlungen	2.504,7		1.157,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	561,5		250,8
Sonstige Verbindlichkeiten	1.847,4		1.747,1
davon aus Steuern		4.913,5	3.155,6
799,5 Tsd. Euro (Vorjahr: 673,0 Tsd. Euro)			
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit			
277,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 256,0 Tsd. Euro)			
Rechnungsabgrenzungsposten		5,4	0,0
		31.336,1	28.712,5

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

		2005	Vorjahr
Umsatzerlöse	28.343,2		25.650,6
Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an unfertigen Leistungen	651,6		644,8
		28.994,8	26.295,4
Sonstige betriebliche Erträge		747,2	953,7
		29.742,0	27.249,1
Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	4.308,1		3.451,9
Personalaufwand			
Löhne und Gehälter	11.900,6		10.963,5
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	2.163,4		2.134,0
davon für Altersversorgung			
130,4 Tsd. Euro (Vorjahr: 201,5 Tsd. Euro)			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	343,4		353,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9.832,3		8.848,9
		28.547,7	25.752,0
Betriebsergebnis		1.194,3	1.497,1
Erträge aus Beteiligungen	610,7		691,1
davon aus verbundenen Unternehmen			
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,0		113,9
davon aus verbundenen Unternehmen			
113,9 Tsd. Euro (Vorjahr: 82,0 Tsd. Euro)			
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	323,3		362,6
davon aus verbundene Unternehmen			
90,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 129,0 Tsd. Euro)			
Abschreibungen auf Finanzanlagen	700,0		5.249,6
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3,1		0,1
		230,9	./ 4.082,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		1.425,2	./ 2.584,9
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		0,0	./ 1,5
Jahresüberschuss		1.425,2	./ 2.586,4
Zuführung zu/Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen		./ 333,2	3.678,4
Bilanzgewinn		1.092,0	1.092,0

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Kapitalflussrechnung nach DRS 2 für das Geschäftsjahr 2005

	2005	2004	Veränderung
Jahresergebnis	1.425,2	./. 2.586,4	4.011,6
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.043,4	5.603,2	./. 4.559,8
Zuschreibungen zu den Pensionsrückstellungen	49,3	107,4	./. 58,1
Cash Flow nach DVFA/SG	2.517,9	3.124,2	./. 606,3
Zunahme/Abnahme der anderen Rückstellungen	477,8	134,8	343,0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/ Erträge (Abgrenzungsposten)	./. 120,6	72,6	./. 193,2
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	3,0	0,0	3,0
Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	./. 980,0	1.761,9	./. 2.741,9
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen sowie Leistungen, anderer Passiva	1.757,9	940,0	817,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	3.656,0	6.033,5	./. 2.377,5
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0,7	0,8	./. 0,1
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlage- vermögen /immaterielle Anlagevermögen	./. 232,1	./. 251,6	19,5
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0,0	0,0	0,0
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	./. 1.632,9	./. 2.047,0	414,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	./. 1.864,3	./. 2.297,8	433,5
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividende)	./. 1.092,0	./. 9.492,0	8.400,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	./. 1.092,0	./. 9.492,0	8.400,0
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	699,7	./. 5.756,3	6.456,0
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	14.246,9	20.003,2	./. 5.756,3
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	14.946,6	14.246,9	699,7

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Entwicklung des Anlagevermögens 2005 / Bruttoanlagenspiegel

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
	Stand 01.01.2005	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software	1.291,2	27,0	./ 4,5	1.313,6
Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und				
Geschäftsausstattung	2.389,9	205,2	./ 83,4	2.511,7
Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	7.438,2	700,0	0,0	8.138,2
Beteiligungen	0,0	529,3	0,0	529,3
Sonstige Ausleihungen	0,0	350,0	0,0	350,0
Rückdeckungsanspruch				
aus Lebensversicherungen	552,9	53,6	0,0	606,5
	7.991,1	1.632,9	0,0	9.624,0
	11.672,1	1.865,0	./ 87,9¹	13.449,2

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Abschreibungen			Buchwerte		
Stand 01.01.2005	Laufendes Geschäftsjahr	Abgänge	Stand 31.12. 2005	Vorjahr	31.12. 2005
1.020,8	160,2	./. 4,5	1.176,5	270,3	137,2
1.828,8	183,2	./. 79,7	1.932,3	561,1	579,3
1.757,5	700,0	0,0	2.457,5	5.680,7	5.680,7
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	529,3
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	350,0
0,0	0,0	0,0	0,0	552,9	606,5
1.757,5	700,0	0,0	2.457,5	6.233,6	7.166,5
4.607,1	1.043,4	./. 84,2 ¹	5.566,3	7.065,1	7.883,0

¹ Davon fiktive Abgänge 9,7 Tsd. Euro (geringwertige Vermögensgegenstände)

1. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Die Gesellschaft weist zum Abschlussstichtag die Größenmerkmale einer großen Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Abs. 2 HGB auf. Die Bilanz wurde in Kontoform aufgestellt; die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren.

2. Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Jahresabschluss wurde nach den gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen wie im Vorjahr, unter Berücksichtigung der Verwendung des Jahresergebnisses, aufgestellt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von drei Jahren), bewertet. Die geringwertigen Anlagegegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Die Sachanlagen wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen (Nutzungsdauer zwischen drei und zehn Jahren), bewertet. Die geringwertigen Anlagegegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen wurden mit den Anschaffungskosten aktiviert abzüglich notwendiger Wertberichtigungen.

Die Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen für die Pensionsverpflichtungen wurden mit dem versicherungstechnischen Deckungskapital zuzüglich Gewinnanteilen bewertet.

Für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wurde ein Festwert angesetzt; die unfertigen Leistungen sind mit den Herstellkosten entsprechend dem Fertigstellungsgrad der Projekte aktiviert worden.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden zu Nennwerten bilanziert. Forderungen, deren Eingang zweifelhaft ist, wurden einzelwertberichtigt. Dem allgemeinen Ausfall- und Kreditrisiko wurde durch eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,5% der nicht einzelwertberichtigten Netto-Forderungen ausreichend Rechnung getragen. Forderungen in ausländischen Währungen wurden mit dem Mittelkurs zum Bilanzstichtag umgerechnet.

Darüber hinaus wurden Forderungen gegen verbundene Unternehmen und gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht sowie sonstige Vermögensgegenstände zu Nominalwerten angesetzt.

Die Berechnung der Pensionsrückstellungen erfolgte nach der Teilwertmethode gemäß § 6 a EStG auf der Basis der neuen Richttafeln von Dr. Heubeck von 1998 (Rechnungszinsfuß 6%).

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewisse Verpflichtungen, soweit sie bei der Bilanzaufstellung erkennbar waren.

Verbindlichkeiten sind mit den Rückzahlungsbeträgen eingestellt.

3. Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung der in der Bilanz erfassten Anlagegegenstände ist in einer Anlage zum Anhang dargestellt.

Unter den Forderungen und den sonstigen Vermögensgegenständen sind keine Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr enthalten.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 97 Tsd. Euro (Vorjahr: Forderungen in Höhe von 95 Tsd. Euro) enthalten. Außerdem betreffen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 1.673 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.162 Tsd. Euro) kurzfristige Darlehensforderungen. Für eine kurzfristige Darlehensforderung in Höhe von 40 Tsd. US Dollar (entspricht 34 Tsd. Euro) gegenüber syskoplan Holdings besteht ein Kursrisiko.

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind antizipative Forderungen aus Zinsabgrenzung von 73 Tsd. Euro (Vorjahr: 51 Tsd. Euro) enthalten.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Form von Darlehen bestehen nicht. Die Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, betragen 350 Tsd. Euro.

Das in der Bilanz ausgewiesene bedingte Kapital von 300 Tsd. Euro betrifft die Bezugsrechte aus dem beschlossenen Aktienoptionsplan für die Mitarbeiter.

In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2005 wurde dem Vorstand die Genehmigung erteilt, in der Zeit bis zum 20. Mai 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um bis zu 2.100 Tsd. Euro zu erhöhen.

Von den sonstigen Rückstellungen entfallen 568 Tsd. Euro (Vorjahr: 497 Tsd. Euro) auf Personalkosten einschließlich Nebenkosten.

Die Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 4.914 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.156 Tsd. Euro) haben sämtlich eine Laufzeit bis zu einem Jahr. Durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte gesicherte Verbindlichkeiten sind nicht vorhanden.

4. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Von den Umsätzen entfallen 21.604 Tsd. Euro (Vorjahr: 21.541 Tsd. Euro) auf das Inland und 6.739 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.110 Tsd. Euro) auf das Ausland.

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 130 Tsd. Euro (Vorjahr: 201 Tsd. Euro) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind wesentliche Aufwendungen, die einem anderen Geschäftsjahr zuzuordnen sind, nicht enthalten.

Im Finanzergebnis enthalten ist eine Abschreibung des Beteiligungswertes der cm4 GmbH & Co. KG in Höhe von 700 Tsd. Euro.



Thomas Hennig
Leiter Finanz- und
Rechnungswesen

Entwicklung des Anlagevermögens

Anschaffungs- oder Herstellungskosten	Stand	Zugänge	Abgänge	Stand
	1.1.2005			31.12.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software	1.291	27	5	1.314
Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.390	205	83	2.512
Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	7.438	700	0	8.138
Beteiligungen	0	530	0	529
sonstige Ausleihungen	0	350	0	350
Rückdeckungsanspruch aus Lebensversicherungen	553	54	0	607
	7.991	1.633	0	9.624
	11.672	1.865	88	13.449
Abschreibungen				
Abschreibungen	Stand	Zugänge	Abgänge	Stand
	1.1.2005			31.12.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software	1.021	160	5	1.176
Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.829	183	80	1.932
Finanzanlage				
Anteile an verbundenen Unternehmen	1.757	700	0	2.457
Beteiligungen	0	0	0	0
sonstige Ausleihungen	0	0	0	0
Rückdeckungsanspruch aus Lebensversicherungen	0	0	0	0
	1.757	700	0	2.457
	4.607	1.043	84	5.566
Buchwerte				
Buchwerte	Stand 31.12.2005			Vorjahr
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software	137			270
Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	579			561
Finanzanlage				
Anteile an verbundenen Unternehmen	5.681			5.681
Beteiligungen	529			0
sonstige Ausleihungen	350			0
Rückdeckungsanspruch aus Lebensversicherungen	607			553
	7.166			6.234
	7.883			7.065

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Die sonstigen Steuern (Kfz-Steuer) werden abweichend vom gesetzlichen Schema unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen, da der Betrag von untergeordneter Bedeutung ist. Die Umsatzsteuer auf private Kfz-Nutzung der Mitarbeiter wurde im Berichtsjahr beim Personalaufwand ausgewiesen und nicht unter den sonstigen Steuern.

5. Sonstige Angaben

Der durchschnittliche Personalbestand ohne Organmitglieder betrug im Jahr 2005 189 Mitarbeiter (Vorjahr: 185).

Aus verschiedenen Leasingverträgen (insbesondere für Kraftfahrzeuge) bestehen folgende finanzielle Verpflichtungen:

Restlaufzeit	
bis zu einem Jahr	684
zwischen 2 und 5 Jahren	1.353

Zahlen in Tsd. Euro

Eventualverbindlichkeiten

Für die laufende Kreditlinie der syskoplan consulting ist gegenüber der Fleet National Bank, Boston eine Bürgschaftsverpflichtung in Höhe von 1.000 Tsd. US-Dollar übernommen worden. Dieses entspricht zum 31.12.2005 einem Gegenwert in Höhe von 845 Tsd. Euro. Die Kreditlinie ist im Wesentlichen in Anspruch genommen worden. Mit der Inanspruchnahme aus der Bürgschaftsverpflichtung ist derzeit nicht zu rechnen. Die Bürgschaft ist zum 30.01.2006 ohne Inanspruchnahme ausgelaufen.

Vorstandsmitglieder der Gesellschaft waren im Jahr 2005:

Dr. Manfred Wassel, Gütersloh (Vorsitzender),
Dr. Jochen Meier, Löhne.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes der Muttergesellschaft betragen in 2005 1.034,7 Tsd. Euro.

Im Geschäftsjahr 2005 waren die Mitglieder des Vorstandes in folgenden Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien vertreten:

Dr. Manfred Wassel:

Beirat Interactiv GmbH & Co. KG, München

Dr. Jochen Meier:

Beirat is4 GmbH & Co. KG, Minden (Vorsitzender)

Mitglieder des Aufsichtsrates

Im Berichtsjahr waren die folgenden Personen Mitglieder des Aufsichtsrates der syskoplan AG:

Dr. Niels Eskelson, Unternehmensberater, Paderborn (Vorsitzender)

Dr. Klaus Weigel, Vorsitzender der Geschäftsführung
DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt am Main
(Stellvertretender Vorsitzender)

Dr. Peter Pagé, Unternehmensberater,
Konstanz

Dr. Reinhard K. Sprenger, Unternehmensberater,
Essen

Markus Wilhelm, CEO Bookspan,
Brookville New York, USA

Dr. Gerd Wixforth, Stadtdirektor a.D.,
Gütersloh

Mandate der Aufsichtsratsmitglieder

Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben im Berichtsjahr die nachstehenden Mandate in anderen Aufsichtsräten und vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien wahrgenommen:

Dr. Niels Eskelson

Keine weiteren Mandate

Dr. Klaus Weigel

MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft

Hessen mbH

Target Partners Fund I GmbH & Co. KG (Vorsitzender)

Technology DZ Venture Capital Fund I GmbH & Co.

KG (Vorsitzender)

TFH Technologiefinanzierungsgesellschaft Hessen mbH

(Vorsitzender des Beirats)

TFH Technologie-Finanzierungsfonds Hessen GmbH

(Stv. Vorsitzender des Beirats)

Markus Wilhelm

Board der DMA (Direct Marketing Association), USA

Board der Bertelsmann Direct Group, Gütersloh

Dr. Peter Pagé

Autinform AG, Wiesbaden (Vorsitzender)

Beirat Controlware

Beirat macros Innovation, München

Dr. Reinhard K. Sprenger

Deutsche Industrie Service AG, Düsseldorf

Dr. Gerd Wixforth

Teutoburger WaldEisenbahn AG

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betragen

75 Tsd. Euro.

Im November 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

Die syskoplan AG war am Bilanzstichtag an folgenden Gesellschaften beteiligt:

	Anteil in %	Währung	31.12.2005	
			Eigenkapital	Jahresergebnis
syskool GmbH, Gütersloh	100	TEUR	289	23
syskoplan Limited, Cork	100	TEUR	10	0
syskoplan Consulting Inc., Delaware	100	TEUR	./ 855	./ 412
syskoplan Holdings Inc., Delaware	100	TEUR	1.270	./ 86
cm4 GmbH & Co. KG, Gütersloh	100	TEUR	./ 914	71
cm4 Verwaltungs-GmbH, Gütersloh	100	TEUR	./ 2	2
is4 GmbH & Co. KG, Minden	51	TEUR	4.467	1.270
is4 Verwaltungs-GmbH, Minden	51	TEUR	60	3

Das Eigenkapital sowie das Jahresergebnis entsprechen den IFRS Einzelabschlüssen.

Vorjahresabschluss

Am 20. Mai 2005 wurde der Jahresabschluss von der Hauptversammlung festgestellt. Zugleich wurden Aufsichtsrat und Vorstand entlastet. Die Hauptversammlung beschloss ferner, aus dem Bilanzgewinn von 1.092 Tsd. Euro, eine Dividende von EUR 0,26 je Stückaktie (insgesamt 1.092 Tsd. Euro) an die Aktionäre auszuschütten.

Das Grundkapital der syskoplan AG beträgt 4.200.000 Euro und besteht aus 4.200.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien im Nennwert von je 1 Euro.

Eine bedingte Kapitalerhöhung um bis zu nominal 300.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 300.000 neuer auf den Inhaber lautende Stückaktien zur Einlösung von Bezugsrechten im Rahmen eines Aktienoptionsplans wurde im Jahr 2000 beschlossen.

Zum 01.01.2005 verfügte die Gesellschaft über 1.160 Stück eigene Aktien, die im April 2005 verkauft worden sind. Darüber hinaus wurden Ende November und Anfang Dezember 2005 11.000 Stück eigene Aktien zur Weiterveräußerung an Mitarbeiter zu Anschaffungskosten von 6,89 Euro je Aktie erworben. Von diesem Aktienbestand wurden 8.900 Stück an Mitarbeiter veräußert; 2.100 Stück sind im Jahresabschluss als eigene Aktien zu durchschnittlichen Anschaffungskosten aktiviert. Der Anteil am Grundkapital der erworbenen eigenen Aktien betrug 0,3%, der Anteil der veräußerten eigenen Aktien 0,2% und der Anteil der zum Bilanzstichtag im Bestand der Gesellschaft befindlichen eigenen Aktien betrug 0,05%.

Die syskoplan AG hat als börsennotiertes Unternehmen nach § 315 a HGB einen Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufzustellen. Der Konzernabschluss wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und im Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh unter der Nummer HRB 3943 hinterlegt.

Im Anhang ist nach § 285 Nr. 17 HGB das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers wie folgt anzugeben:

Abschlussprüfung:	44.350 Euro
Steuerberatungsleistungen:	10.074 Euro
sonstige Leistungen:	32.455 Euro

Besondere Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Die italienische IT-Unternehmensgruppe Reply S.p.A. hat am 22. Dezember 2005 mit dinglicher Wirkung zum 19. Januar 2006 53,14% der Anteile an der syskoplan AG übernommen. Inklusiv des im Januar erworbenen Anteils von Siemens Business Services hält Reply 60,45% der syskoplan Aktien. Reply gehört zu den führenden IT-Dienstleistern Italiens in den Bereichen Systemintegration.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Weigel ist zum 18. Januar 2006 und die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Page, Dr. Sprenger sowie Wilhelm sind zum 15. Februar 2006 zurückgetreten. Zum 16. Februar 2006 wurden vom Amtsgericht vier neue Aufsichtsräte bestellt.

Die syskoplan Holdings hat mit dinglicher Wirkung zum 06. Januar 2006 ihre Beteiligung an CareGain veräußert. Im Geschäftsjahr 2006 wird sich daraus ein positiver Ergebnisbeitrag von ca. 1,3 Mio. Euro (vor Steuern) ergeben.

Nach dem 31.12.2005 sind darüber hinaus keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Gütersloh, den 20. Februar 2006

syskoplan AG
Der Vorstand

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der syskoplan AG für das Geschäftsjahr vom 1.1. bis 31.12.2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht 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 der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. 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 Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gütersloh, am 23. Februar 2006

WITEG Wirtschaftstreuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

WITEG Wirtschaftstreuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


Ligges
Wirtschaftsprüfer


Koch
Wirtschaftsprüfer



HANDELN.



Der Finanzkalender

Unternehmenskalender syskoplan AG

Datum	Anlass	Ort
22. März 2006	Bilanzpressekonferenz	Frankfurt am Main
22. März 2006	Analystenkonferenz	Frankfurt am Main
05. Mai 2006	Quartalsbericht 1. Quartal	Gütersloh
24. Mai 2006	Hauptversammlung	Gütersloh
26. Mai 2006	Zahlung der Dividende	Gütersloh
04. August 2006	Quartalsbericht 2. Quartal	Gütersloh
03. November 2006	Quartalsbericht 3. Quartal	Gütersloh

Impressum

Herausgeber:

syskoplan AG

Michael Lückenkötter

Bartholomäusweg 26

D-33334 Gütersloh

Redaktion:

Weber Shandwick Worldwide

Hamburg Office

Kehrwieder 10

D-20457 Hamburg

Gestaltung:

Raitz von Frenz Design

Schöne Aussicht 10

D-65193 Wiesbaden

Photographie:

Oliver Tamagnini

Baseler Platz 1

D-60329 Frankfurt am Main

Die Adressen von syskoplan

Hauptsitz

syskoplan AG
Bartholomäusweg 26
D-33334 Gütersloh
Telefon +49 (52 41) 50 09 - 0
Telefax +49 (52 41) 50 09 - 10 99

Niederlassungen

Ahrensburger Straße 5
D-30659 Hannover
Telefon +49 (5 11) 90 29 1 - 0
Telefax +49 (5 11) 90 29 1 - 99

Klenzestraße 7
D-85737 Ismaning
Telefon +49 (89) 99 68 71 - 0
Telefax +49 (89) 99 68 71 - 99

Gothaer Straße 4
D-40880 Ratingen
Telefon +49 (21 02) 40 77 - 0
Telefax +49 (21 02) 40 77 - 99

Königstraße 35
D-70173 Stuttgart
Telefon +49 (7 11) 22 80 5 - 0
Telefax +49 (7 11) 22 80 5 - 99

E-Mail: syskoinfo@syskoplan.de
Internet: www.syskoplan.de

Tochtergesellschaften

syskoplan Consulting Inc.
600 Longwater Drive
Suite 208
Norwell, MA 02061
USA
Telefon +1 (7 81) 6 81 31 82
Telefax +1 (7 81) 6 81 31 86

cm4 GmbH & Co. KG
Bartholomäusweg 26
D-33334 Gütersloh
Telefon +49 (52 41) 50 09 - 0
Telefax +49 (52 41) 50 09 - 10 99
E-Mail: contact@cm4.de
Internet: www.cm4.de

is4 GmbH & Co. KG
Ringstr. 99
D-32427 Minden
Telefon +49 (5 71) 38 54 - 0
Telefax +49 (5 71) 38 54 -18 19
E-Mail: info@is-4.de
Internet: www.is-4.de