

syskoplan auf einen Blick

Kriterium		31.12.2006	31.12.2005	Veränderung
Fortgeführte Aktivitäten				
Umsatz	Mio. EUR	45,2	40,3	+ 12%
davon syskoplan AG ¹	Mio. EUR	28,3	29,3	- 4%
davon cm4 ¹	Mio. EUR	4,2	3,6	+ 18%
davon is4 ¹	Mio. EUR	15,5	14,1	+ 10%
davon macros ¹	Mio. EUR	4,1	0,0	
EBITDA	Mio. EUR	5,31	4,50	+ 18%
EBIT	Mio. EUR	4,15	3,55	+ 17%
EBT	Mio. EUR	4,60	3,70	+ 24%
Jahresüberschuss	Mio. EUR	2,14	1,75	+ 22%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	0,48	0,42	+ 16%
Umsatzrendite (EBITDA)	%	11,7%	11,2%	
Umsatzrendite (EBIT)	%	9,2%	8,8%	
Umsatzrendite (EBT)	%	10,2%	9,2%	
Mitarbeiter (durchschnittl. Vollzeitkräfte)		326	288	+ 13%
Mitarbeiter (Köpfe am Jahresende)		353	313	+ 13%
Konzernangaben				
Bilanzsumme	Mio. EUR	40,3	36,8	+ 9%
Eigenkapital	Mio. EUR	24,4	20,9	+ 17%
Nettoliquidität ²	Mio. EUR	19,7	19,1	+ 3%
Veränderung Zahlungsmittel	Mio. EUR	-0,95	2,18	
Cash Flow nach DVFA/SG	Mio. EUR	4,48	4,08	+ 10%
Konzernjahresüberschuss	Mio. EUR	2,21	1,25	+ 76%
Anzahl der Aktien	Mio.	4,43	4,20	+ 6%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	0,50	0,30	+ 67%

¹ unkonsolidiert

² Liquide Mittel abzgl. kurzfristige Bankverbindlichkeiten
zzgl. Wertpapiere des Anlagevermögens

syskoplan – Living Network

Fokus unserer Tätigkeit ist eine nachhaltige Nutzenstiftung über IT-Lösungen für Unternehmen, die ihren Kunden in das Zentrum ihrer Prozesse stellen. Wir erweitern, veredeln und integrieren Standardanwendungen zu einer kundenindividuellen Lösung.

Unser Erfolg fußt auf

- motivierten, fähigen Mitarbeitern,
- zufriedenen Kunden,
- technologischem Vorsprung und Innovationsfähigkeit sowie
- finanzieller Solidität.

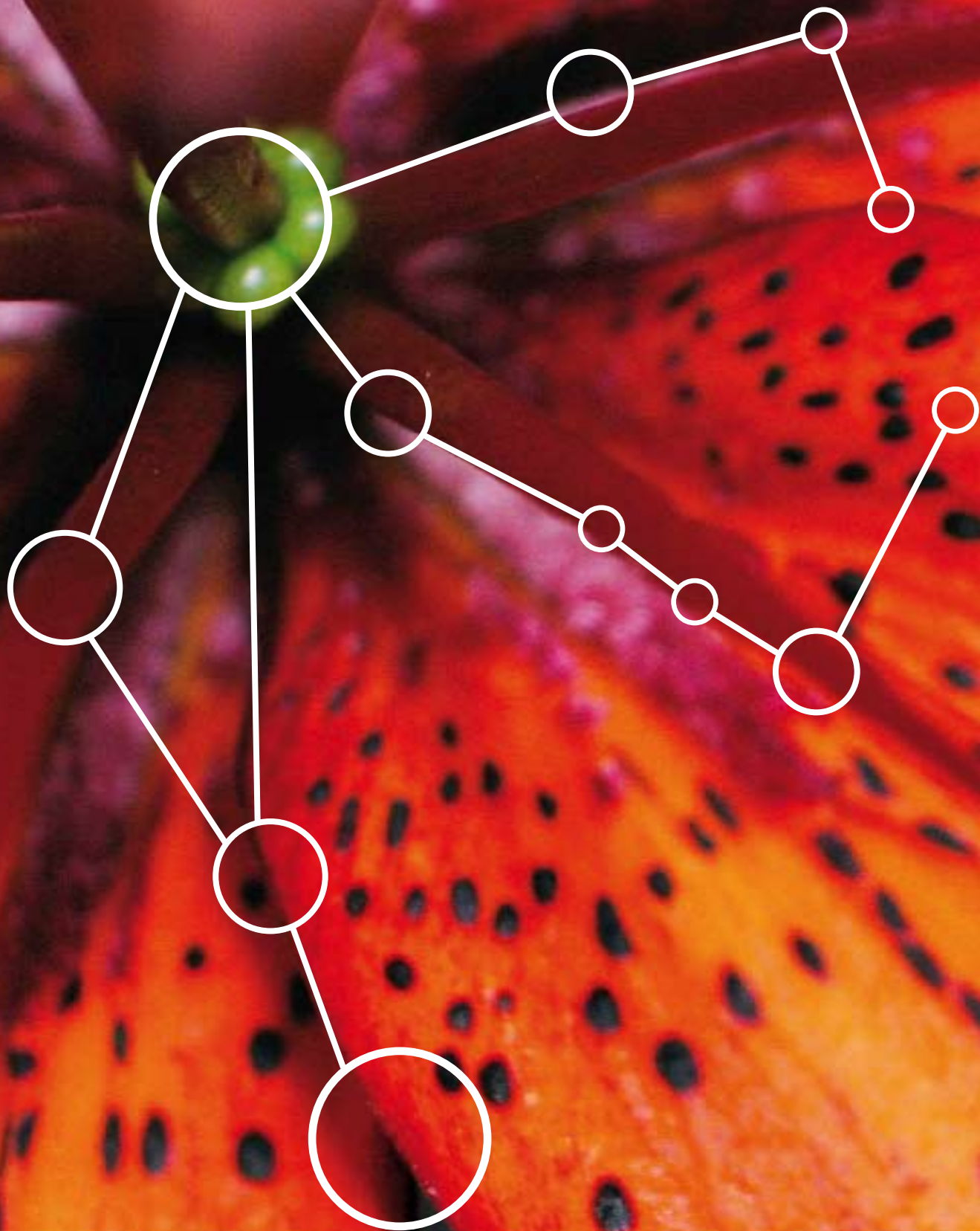
Unser unternehmerisches Handeln ist geprägt von

- Kundenorientierung und Wirtschaftlichkeit,
- Flexibilität und Zuverlässigkeit,
- Kreativität und Fairness,
- Begeisterung und Courage,
- Intelligenz und Erfahrung,
- Innovation und Konstanz,
- Sorgfalt und Tempo.

Das Netzwerkprinzip, nach dem wir organisiert sind, vereint die Stärken großer Organisationen wie Professionalität, Methodik und Shared Service mit der Flexibilität und Kundennähe kleinerer spezialisierter Einheiten. Diese Unternehmen

- teilen die Werte, auf denen die syskoplan Gruppe basiert,
- entwickeln und verstärken die vorhandenen Methoden und
- fungieren als Brutkasten für neue Ideen.





Inhalt

1 Die syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2006	5
1.1 Brief des Vorstandsvorsitzenden	6
1.2 In Netzwerken entscheidet echter Mehrwert, nicht Hierarchie	10
1.3 Produkte mit Fachkompetenz	15
1.4 Frühbeete für neue Ideen	19
1.5 Die syskoplan Aktie	22
<hr/>	
2 Finanzinformationen	26
2.1 Konzernlagebericht und Lagebericht der syskoplan	28
2.2 Die Organe	44
2.3 Bericht des Aufsichtsrates	45
2.4 Corporate Governance Bericht	47
2.5 Konzernabschluss	53
2.6 Konzern-Anhang für das Geschäftsjahr 2006	68
2.7 Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss	99
2.8 Jahresabschluss der syskoplan AG nach HGB – Kurzfassung	102
<hr/>	
3 Unternehmenskalender syskoplan AG	104

LIVING NETWORK



1 Die syskoplan Gruppe
im Geschäftsjahr 2006



06

1.1 Brief des Vorstandsvorsitzenden

**Sehr geehrte Aktionäre,
verehrte Kunden und Geschäftspartner,
liebe Kollegen,**

der eine oder andere von Ihnen wird es beim Betrachten unseres Geschäftsberichtes vielleicht bemerkt haben: Das Logo der syskoplan AG hat sich verändert. In der neuen Anmutung zeigt es mehr Frische und Agilität. Die Evolution des Logos symbolisiert zugleich die Evolution Ihres Unternehmens. Der Zusatz „Living Network“ steht für das wichtige neue Kapitel, das wir in der Entwicklungsgeschichte der syskoplan AG aufgeschlagen und dem wir diesen Geschäftsbericht gewidmet haben: Die deutliche Forcierung eines profitablen Wachstums durch den Aufbau eines Netzwerkes spezialisierter Unternehmen. Gleichzeitig zeigt die behutsame Anpassung, dass die langjährigen Grundwerte, die uns ausmachen, Intellekt, Commitment, Mut und unbedingte Kundenorientierung, unverändert Bestand haben.



„Das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 war für uns sehr erfolgreich.“

Dr. Manfred Wassel

Erfolgreiches 2006.

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 war für uns sehr erfolgreich. Es ist nicht nur gute Tradition, sondern auch wichtig für das Verständnis der Strategie der syskoplan AG, zunächst auf das bisher Erreichte zurückzublicken. In allen wichtigen Kennzahlen – Umsatz, Ergebnis und Mitarbeiterzahl – konnten wir zweistellige Zuwächse erzielen. Ein Vergleich mit dem Wettbewerb zeigt, dass wir uns mit unserer Vorsteuerrendite von 10% eine überdurchschnittliche Position im deutschen Markt erarbeitet haben. Mit der Aufgabe des US-Geschäftes ist der Verlustbringer der Vergangenheit beseitigt; durch den Buchgewinn aus dem Verkauf der Beteiligung an CareGain konnte dies ohne Belastung des Ergebnisses der syskoplan AG realisiert werden. Aufbauend auf dieser guten Ausgangssituation können wir nunmehr alle Kraft dem Ausbau des Netzwerkes im deutschsprachigen Markt widmen.

Ebenso ist es uns gelungen, dem Kapitalmarkt verständlich zu machen, dass die syskoplan-Aktie und ihre Börsennotierung eine wichtige Komponente der neuen Strategie sind. Nach einer Roadshow und vielen Gesprächen liegt der Free Float der syskoplan-Aktie trotz Pflichtangebot wieder um 40%. Der Unternehmenswert ist weiter gestiegen. Die Aktie bleibt eine wichtige Quelle zur Finanzierung der Strategie und ist gleichzeitig hinreichend liquide und attraktiv. Als Vergütungsbestandteil der autonomen Unternehmer unseres Netzwerkes trägt sie zu deren Verpflichtung auf das gemeinsame Ziel bei.

Nicht zuletzt haben wir mit dem Erwerb von macroInnovation, Interactiv und Xuccess gezeigt, wie ernst es uns mit der Umsetzung des Netzwerkgedankens ist und mit welchem Tempo wir dabei vorgehen. Alle drei Unternehmen haben unser Netzwerk um zusätzliche Fähigkeiten ergänzt, sei es die Stärkung der Branchenkompetenz, sei es die Verbreiterung der technologischen Kompetenz. Für besonders wichtig halten wir die Bereicherung auf der persönlichen

Ebene, die Gewinnung neuer Mitarbeiter, die größere kulturelle Vielfalt und die neuen gestandenen Unternehmer, die ihre Fähigkeiten künftig in das Netzwerk einbringen.

Die syskoplan der Zukunft.

In einigen Jahren werden wir die syskoplan zu einer Gruppe eigenständiger operativer Einheiten umgebaut haben, die sich jeweils auf ein bestimmtes Thema spezialisieren, unabhängig und eigenständig agieren und unternehmerisch geführt werden. Jedes Unternehmen wird mit dem Anspruch agieren, in seinem spezifischen Geschäftsgebiet inhaltlich führend zu sein. Im Vergleich zu heute werden wir in weiteren Branchen agieren, die uns interessant erscheinen. Besonders naheliegend sind hier Branchen, in denen syskoplan heute noch nicht agiert, unser Partner Reply aber bereits stark ist. Ebenso werden wir das Netzwerk in technologischer Hinsicht breiter anlegen und so eine größere Unabhängigkeit von einzelnen Anbietern gewinnen. Bereits begonnen hat der Ausbau der Microsoft-Expertise. Hinzu kommen wird eine intensiviertere Zusammenarbeit mit weiteren Anbietern interessanter, wertstiftender Technologien.

Die gewünschte weitgehende Flexibilität und Eigenständigkeit der operativen Einheiten bedingt die Festschreibung gewisser zentraler Prinzipien, die nicht ausgehöhlt werden dürfen. Deshalb wird dieses Netzwerk von einer zentralen Holding gesteuert, die die Rahmenbedingungen schafft und sich um zentrale Funktionen, gemeinsame Services und die Kommunikation kümmert. Hierzu zählen die Gruppenstrategie, Aufbau und Struktur des Branchen- und Servicenetzwerks, das Angebotsportfolio und die Finanzierung. Hierzu rechnet auch die Definition der zentralen Marke, der Prinzipien der Personalpolitik, des Berichtswesens oder der IT-Infrastruktur.

Über organisches Wachstum und gezielte weitere Unternehmenszükäufe wollen wir bis zum Ende der

„Im Vergleich zu heute werden wir in weiteren Branchen agieren, die uns interessant erscheinen.“

Dr. Manfred Wassel



Dekade eine Verdoppelung des Umsatzes bei weitgehendem Erhalt der heutigen Ertragskraft erreichen. Von bereits länger existierenden Einheiten erwarten wir mittelfristig ein zweistelliges organisches Wachstum mit einer Rentabilität, die der Gruppe eine Vorsteueremarge größer 10% sichert. Dieser Portfolioteil finanziert darüber hinaus immer wieder Investitionen in Neugründungen mit zukunftssträchtigen Themen, deren Früchte erst in einigen Jahren geerntet werden können. discovery sysko ist ein Beispiel für unsere Aktivitäten hier.

Die Perspektiven für Sie.

Der Vergleich der Kursentwicklung von Reply mit den maßgeblichen Aktienindices zeigt, dass sich Reply – nach dem Ende der strukturellen Bereinigung des IT-Marktes, gegen die niemand gefeiert war – von der allgemeinen Wertentwicklung abgekoppelt und deutlich positiver als die Gesamtmärkte entwickelt hat.

Wir führen dies auf die Umsetzung des Netzwerkgedankens und das erfolgreiche Management seiner kritischen Erfolgsfaktoren zurück. Mit der Adaption dieser Prinzipien und gegebenenfalls dem Rückgriff auf die langjährigen Erfahrungen unseres Partners Reply wollen wir dieses Potential auch für die syskoplan heben.

Die skizzierte außerordentliche Performance ist nur mit hoher Wertstiftung für die Kunden und Mitarbeiter möglich. Insofern spiegelt dieses Potential auch

die Perspektiven für die weiteren stakeholder der syskoplan wider. Die Verbreiterung der Fähigkeiten des Netzwerkes und seine Entwicklungsdynamik bieten interessante Perspektiven für unsere Mitarbeiter. Dies geht bis zum Schritt in ein eigenes Unternehmertum, für das die prinzipielle Neugier des Netzwerkes und die Bereitschaft, Vielfalt nicht nur zu erlauben, sondern sie bewusst zu fördern, der ideale Rahmen und Nährboden sind.

Insofern werden auch unsere Kunden mit überlegenen Lösungen profitieren.

Liebe Leserinnen und Leser, syskoplan setzt alles daran, diese Vision zu realisieren – und ich lade Sie herzlich ein, uns auf diesem Weg zu begleiten.

Mit herzlichen Grüßen



Dr. Manfred Wassel
Vorstandsvorsitzender der syskoplan AG



Die Vorstände und der Aufsichtsratsvorsitzende der syskoplan v.l.n.r.: Dr. Manfred Wassel, Dott. Daniele Angelucci, Dott. Mario Rizzante (Aufsichtsrat), Dr. Jochen Meier

Ebenso steht der neugierige kreative Mensch, der bestehende Lösungsmuster infrage stellt, geradezu sinnbildlich für den Unternehmer Schumpeterscher Prägung, der über die kreative Zerstörung des Traditionellen neue, mehr Wert schaffende Lösungen für seine Kunden findet. Jedes der Kompetenzzentren im Netzwerk kann unabhängig von Hierarchien mit anderen Teams zusammenarbeiten, um komplexe Lösungen zu schaffen. Gestützt auf Kompetenz und Spezialisierung liegen Kraft und Intelligenz des Systems über der Summe seiner Teile.



1.2 In Netzwerken entscheidet echter Mehrwert, nicht Hierarchie

Neue Anforderungen führen zu einem neuen Führungsverständnis

Netzwerke kann man nicht verordnen. Sie entziehen sich dem etablierten Führungsverständnis. Drei Faktoren sind für Change-Management Experte Prof. Dr. Peter Kruse entscheidend beim Aufbau eines Netzwerks: Standardisierung, Transparenz und Identität.



„Netzwerke kann man nicht verordnen.“

Prof. Dr. Peter Kruse

Prof. Dr. Peter Kruse, Geschäftsführender Gesellschafter der nextpractice GmbH in Bremen, studierte Psychologie, Biologie und Humanmedizin und promovierte summa cum laude. Über 15 Jahre arbeitete er an mehreren deutschen Universitäten an der Erforschung von Komplexitätsverarbeitung in intelligenten Netzwerken.

Heute ist der Change-Management-Experte erfolgreicher Berater verschiedener Handelskonzerne, Finanzdienstleister sowie Medien- und Industrieun-

ternehmen. Viele der „Top 100“-Unternehmen der deutschen Wirtschaft zählen zu seinen Kunden, darunter BASF, Deutsche Telekom, Masterfoods, Siemens und Volkswagen.

Die Methoden- und Beratungsfirma nextpractice ist Spezialist für die Entwicklung innovativer Management-Werkzeuge. Die Einsatzgebiete reichen von der strategischen Netzwerkbildung über kulturelle Änderungsprozesse bis zu Fragen der Markenführung und Marktanalyse.

Herr Professor, wann haben Sie begonnen, sich mit Netzwerken zu beschäftigen? Wie kam es dazu?

Als Wissenschaftler habe ich mich viele Jahre lang mit der Frage befasst, wie das Netzwerk Gehirn Ordnungsmuster erzeugt und Ordnungsmuster verändert. Wie sozusagen Ordnung und Neuordnung im Gehirn entstehen. In die Unternehmenswelt kam ich dann erst nach dem Tod des Schwiegervaters, als die Nachfolgeregelung im Unternehmen getroffen werden musste. So bin ich von der Grundlagenforschung in die Welt der Wirtschaft gekommen.

Es war für mich eine faszinierende Vorstellung, eine Firma zu betrachten wie ein soziales Gehirn. Mich hat die Frage interessiert, ob und wie es möglich ist, die Ordnungsbildungsprinzipien, die es im Netzwerk Gehirn gibt, auf das Management eines Unternehmens zu übertragen. Im Kontext unserer beratenden Tätigkeit war auffällig, dass die Leute in Unternehmen zwar durchaus moderne Theorien im Kopf haben, aber keine Methoden für ihre Umsetzung. Wir haben daraufhin Methoden zur Steigerung der kollektiven Intelligenz von Unternehmen entwickelt.

Welche Methoden sind das genau?

Es handelt sich um computergestützte Verfahren, die dafür sorgen, dass Entscheidungsprozesse in einem

Unternehmen nicht nur auf der Intelligenz Einzelner, sondern auf den Kompetenzen und Fähigkeiten aller Beteiligten basieren. Bei der einen Methode handelt es sich um ein qualitatives Interviewverfahren, welches ermöglicht, unbewusste Einstellungen und Bewertungen sichtbar zu machen. Die Erfassung dieser subjektiven Einschätzungen folgt dem Prinzip der Transparenz in Veränderungsprozessen. Ein spezielles Moderationstool ermöglicht die Vernetzung innerhalb größerer Gruppen. Damit können bis zu 2000 Leute in einem Netzwerk mit der Effizienz einer Kleingruppe arbeiten.

Wie bedeutsam sind unbewusste persönliche Einstellungen und Bewertungen für den Erfolg von Netzwerken?

Die Abbildung der kollektiven Wertelandschaft einer Kultur eröffnet einen Zugang zu Ebenen, die normalerweise erst im Tun in ihrer teilweise hinderlichen Kraft sichtbar werden. Wenn bei einem Projekt erst hinterher bemerkt wird, dass etwas nicht funktioniert, hat das häufig mit diesen weichen Faktoren zu tun.

Einstellungen und Bewertungen sichtbar zu machen, ist die Voraussetzung für das Ausbilden einer tragfähigen gemeinsamen Identität. Und eine gemeinsame Wertelandschaft zu teilen und miteinander diskursfähig zu sein, ist überhaupt die Voraussetzung für jede Form von übersummativer Intelligenz in einem Netzwerk.

Wie lässt sich ein funktionierendes Netzwerk definieren?

Der Begriff Netzwerk hat eine doppelte, eigentlich schon eine dreifache Bedeutung. Zum einen gibt es soziale Netzwerke, die zum Beispiel in Form von Visitenkartenpartys in Erscheinung treten. Das sind stabilitätsorientierte Netzwerke und eigentlich das Gegenteil von dem, was man heute braucht. Be-

ziehungsnetzwerke sind für die heutigen Anforderungen nicht von zentralem Interesse.

Daneben gibt es die Idee des organisatorischen Netzwerks, also verschiedene Organisationseinheiten miteinander zu verknüpfen. Das ist eine eher strukturelle Herangehensweise und stellt letztlich nur einer Neuordnung bestehender Hierarchien dar. Für meine Begriffe ist ein funktionierendes Netzwerk hingegen kein Beziehungsnetzwerk und auch kein struktureller Entwurf, sondern ein eigendynamisches System.

Welche Voraussetzungen müssen für die Entstehung funktionierender Netzwerke gegeben sein?

Funktionierende Netzwerke können nur entstehen, wenn gleichwertige, selbstbewusste Partner agieren, die über dezentrale Autonomie verfügen. In einem Netzwerk kann man nicht einfach machtvoll wirken im Sinne von „Ich sage euch, wo's lang geht“. Das wäre kein Netzwerk mehr.

„Das sind stabilitätsorientierte Netzwerke und eigentlich das Gegenteil von dem, was man heute braucht.“

Prof. Dr. Peter Kruse



Für den Erfolg eines Netzwerks ist eine gemeinsame Identität unabdingbar. Wo sich etwas nicht mehr steuern und regeln lässt, braucht es eine Wertelandschaft als gemeinsamen Nenner. Familienunternehmen haben hier einen Vorteil, weil sie häufig einen starken genetischen Code aufweisen, ein tragfähiges gemeinsames Wertemuster.

Weiterhin ist hochgradige Standardisierung erforderlich. Ein Netzwerk ist nur dann ein Netzwerk, wenn

die einzelnen Akteure miteinander ohne großen Aufwand interaktionsfähig sind. Standardisierung ist die Voraussetzung für Netzwerkbildung. Ohne Standardisierung sind die Kosten der Netzwerkbildung immer höher als der Nutzen. Gemeint sind hier die Basisprozesse, also die Art und Weise, wie etwas umgesetzt wird. Was man allerdings niemals standardisieren sollte, sind die Inhalte.

Und dann braucht es maximale Transparenz, also den freien Fluss von Informationen im Netzwerk.

Sehen Sie in der Wirtschaft Beispiele funktionierender Netzwerke? Oder sind das alles nur Konglomerate aus Einzelfirmen?

Zunächst muss gesagt werden – „Netzwerk“ ist einer der meist missbrauchten Begriffe der letzten Jahre.

Es gibt heute so viele Leute, die von sich selbst sagen, sie seien Teil eines Netzwerks. Aber richtig funktionierende Netzwerke kommen sehr selten vor. Das gilt auch für die Wirtschaft. Die Schwierigkeit liegt darin, dass man Netzwerke nicht vorsätzlich gestalten kann. Netzwerke lassen sich nicht verordnen, man kann nur die Wahrscheinlichkeit ihrer Entstehung erhöhen.

Bei syskoplan gibt es zurzeit zwei Tendenzen. Zum einen die „Zellteilung“, also die Gründung von Tochtergesellschaften, zum anderen die Erweiterung durch Akquisition von Unternehmen. Wie lässt sich in so einer Konstellation Identität entwickeln?

Das geht eigentlich nur über die Transparenz. Die individuellen Wertemuster der Instanzen müssen sichtbar gemacht werden. Das heißt, in das Geschehen müssen weiche Faktoren miteinbezogen werden. Wenn die Zellteilung ohne gemeinsamen Identitätskern stattfindet, bedeutet das „Krebs“. Wenn es bei einer Akquisition nicht gelingt, die Kulturen zu integrieren, gibt es Gewinner und Verlierer. Das Neue hat dann kaum eine Chance.

Probleme entstehen, wenn die Unterschiede und Gemeinsamkeiten nicht über einen transparenten Diskurs wahrnehmbar gemacht werden. Die Leute glauben immer, sie verstehen sich gegenseitig. Da kommt jemand und sagt „Innovation!“, und alle meinen dann, sie verstehen das gleiche. Und erst im Tun merken sie, dass etwas nicht stimmt.

Es braucht also ein gemeinsames und resonanzfähiges Verständnis. Das ist nicht trivial. Die Integration neuer Firmen ist nicht dasselbe wie stetiges, über Jahre verteiltes Wachstum. In so einem Fall muss das System auf der Werteebene mit maximaler Sichtbarkeit versorgt werden, damit die Rückkoppelungskreise schneller laufen. Sonst hat man noch eine Zeit lang ein Konsensgefühl, während die Dinge bereits merklich auseinanderdriften.

Wie kann man ein Hub in einem Netzwerk werden?

Ein Netzwerk lässt sich nicht wirklich machtvoll gestalten, ein Netzwerk entsteht über Attraktivität. Das heißt, wenn Sie in einem Netzwerk ein Hub sein wollen, dann können sie das nicht strukturell bestimmen, Sie können nur über den erlebbaren Mehrwert Ihres Angebots zum Netzwerkknoten werden.

Man schreibt Netzwerken zu, dass sie gut mit wirtschaftlichen Veränderungen umgehen können. Warum ist das so?

Netzwerke sind immer noch die beste Antwort auf Komplexität und Dynamik. Der Brite W. Ross Ashby, einer der Pioniere der Systemtheorie, skizzierte bereits vor mehr als einem halben Jahrhundert eine wesentliche Erkenntnis. Ashby's Law besagt, dass der erfolgreiche Umgang mit komplexer Dynamik gebunden ist an ein Lösungssystem, das mindestens die gleiche Variabilität besitzt wie die Problemstellung. Nur ein komplexes dynamisches System ist in der Lage, das Verhalten eines komplexen dynamischen Systems zu erfassen und angemessen abzuschätzen.

Netzwerke sind anpassungsfähiger. Bei hoher Autonomie der einzelnen Akteure sind Netzwerke in der Lage, die zum Entstehen des Neuen notwendigen Instabilitäten immer wieder selbst zu erzeugen. Ein Netzwerk ist also ein System, das mit Veränderungen maximal gut umgehen kann. Aber wie gesagt, das ist keine triviale Aufgabe und ändert das Führungsverständnis dramatisch.

Apropos Führungsverständnis. Unternehmenslenker sind gewohnt, Kontrolle zu haben und für Stabilität und Orientierung zu sorgen. Wie realisiert man das in Netzwerken, wenn in diesen so viel Autonomie steckt?

Mit Netzwerken ist es wie mit Ameisenhaufen. Die kann man zwar zerstören, aber nicht beherrschen. Der Umgang mit Netzwerken erfordert von Führungskräften andere als die gewohnten Haltungen und Einstellungen.

Führung wird in Zukunft eher etwas mit Sinnstiftung zu tun haben. Mit der Frage nach dem Warum. Was ist für alle faszinierend genug, um das Ganze im Wandel zusammenzuhalten?

Die Aufgabe von Führung wird sein, Netzwerke zu ermöglichen, aber nicht sie zu beherrschen. Führungskräfte können die Rahmenbedingungen schaffen, in denen die Wahrscheinlichkeit der Netzwerkbildung steigt und das System mit einer tragenden Identität, einer sinnstiftenden Ausrichtung versehen. Wenn das funktioniert, erzeugt das System seine eigenen Intelligenzen, was Führungskräften sehr viel Freude bereiten wird.

Wie können Rahmenbedingungen für gegenseitige Attraktivität geschaffen werden?

Erfolgreiche Netzwerkbildung ist bedingt durch drei Voraussetzungen: Standardisierung, Identitätsbildung und maximale Transparenz. In Netzwerken sollte nicht über Macht, sondern Nützlichkeit nachgedacht werden. Es sollte ein Klima vorhanden sein, in dem Menschen Lust haben, eine gute Dienstleistung für andere zu liefern.

Wenn es gelingt, dass Menschen nicht anfangen zu bunkern und zu mauern und nicht versuchen, einen negativen internen Wettbewerb, sondern ein Wir-Gefühl zu erzeugen, ist man auf dem richtigen Weg. In einem Netzwerk sollte niemand Angst haben, sowohl Positives als auch Negatives anzusprechen.

Führung kann den Sinn zwar nicht vorgeben, aber den Diskurs über das Warum aufrechterhalten. Der wertende Diskurs darf nie abbrechen. Etwas zu tun, weil es immer so getan wurde, funktioniert nur in hierarchischen Systemen, aber nicht in Netzwerken.

Was ist für die Dynamik in Netzwerken förderlich, wenn sie sich einmal gebildet haben?

Für meine persönlichen Netzwerke suche ich immer Menschen, die auf Basis ähnlicher Werte für einen von drei „Typen“ stehen:



„Führung kann den Sinn zwar nicht vorgeben, aber den Diskurs über das Warum aufrechterhalten.“

Prof. Dr. Peter Kruse



Owner kennen sich sehr gut mit einer Thematik aus, Broker sind sozial vernetzt und wissen meistens genau, wie sie zum notwendigen Wissen kommen. Creators gehen die Dinge hingegen meistens quer an und gelten als die typischen Spinner.

Creators und Broker gemeinsam schaffen Instabilität im System und sorgen damit für Energie. Creators und Owner produzieren neue Ideen, Broker und Owner schließlich verfügen über ein feines Inventar der Bewertung und sorgen damit für die Bewertung dieser Ideen.

Diese Diversität fördert Dynamik. Je höher die Unterschiedlichkeit bei gemeinsamer Wertebasis, desto höher die Dynamik im System. Ziel ist eine Systemdynamik, die nicht auseinanderdriftet, aber in der Lage ist, hochgradige Komplexitätsmuster zu erzeugen. Ähnlichkeit vermindert die Intelligenzleistung. Sie macht das Leben vielleicht kurzfristig angenehmer, man fühlt sich mehr zu Hause. Aber darum geht es nicht.

Wie bekommt man die Unterschiedlichkeiten in Netzwerken in den Griff?

Unterschiedlichkeit ist die Voraussetzung für Intelligenz. Es geht nicht darum, die Unterschiedlichkeit in den Griff zu bekommen. Es geht darum, sie über eine einheitliche Grundausrichtung sinnvoll werden zu lassen.

Das Entscheidende ist die Unternehmenskultur. Das ist die DNA, die stabilisiert. Wenn es dort Störungen gibt, fehlt die integrierende Kraft. Die Kernfrage für Unternehmen in den nächsten Jahren, wahrscheinlich Jahrzehnten, wird sein: Wie kann man mit weichen Faktoren unternehmerisch umgehen?

Was nicht funktioniert, sind verbindliche Regeln, die hart formuliert werden. Machen Sie keine Regeln, sondern realisieren Sie Werte. Nicht Straf- und Regelwerke, sondern Gewissensstrukturen ermöglichen kreative Freiheit ohne den Verlust notwendiger Ordnung.

1.3 Produkte mit Fachkompetenz

Mit Lösungen von macrosInnovation zu optimierten Geschäftsprozessen

Seit zehn Monaten ist die Münchner macrosInnovation GmbH Teil des syskoplan-Netzwerks. Das Unternehmen bietet Produkte für die Prozessoptimierung, vor allem im Bereich der Finanzdienstleister. Geschäftsführer Dr. Thomas Ehring sieht große Chancen für sein Unternehmen.

Dr. Thomas Ehring befasst sich schon lange mit der Entwicklung von Online-Anwendungssystemen. Nach seinem Studium arbeitete der promovierte Mathematiker an Entwicklungen in der Medizintechnik und Versicherungswirtschaft. Bei der Firma Siemens Nixdorf hatte er die Geschäfts- und technische Verantwortung für das Dokumentenmanagement-System ARCIS. 1999 gründete Dr. Thomas Ehring ein eigenes Unternehmen – die macrosInnovation GmbH.

Heute zählt sein Unternehmen zu den führenden Anbietern im Bereich der Prozessoptimierung.

Die Lösungen von macrosInnovation verbinden die Vorteile von Intranet, Portal und unternehmensweitem DMS System. Dokumenten- und Postkorb-Systeme sind bei führenden deutschen Unternehmen und Institutionen im Einsatz. Zu den Kunden zählen unter anderem die Finanz IT Hannover, die Dresdner Bank, die L-Bank Baden Württemberg und das Versicherungsunternehmen DBV-Winterthur.

Herr Dr. Ehring, Sie sind Geschäftsführer von macrosInnovation. Was ist das Angebot von macrosInnovation an Kunden und wie sieht das dahinterstehende Geschäftsmodell aus?

macrosInnovation bietet Produkte vor allem im Bereich Prozessoptimierung an, die also unsere Kunden bei der Abwicklung ihrer Unternehmensprozesse unterstützen. Hauptsächlich handelt es sich um Posteingangsprozesse, Prozesse im Bereich von

Bestandsführungssystemen und Prozesse, die durch ein Kampagnenmanagement ausgelöst werden.

macrosInnovation arbeitet mit einem hybriden Geschäftsmodell. Auf der einen Seite vermarkten wir natürlich unsere Produkte. Zum anderen bieten wir aber auch unsere technischen und fachlichen Dienstleistungen an, wo sie der Kunde für einen erfolgreichen Einsatz benötigt. Die Produkte sind sehr stark standardisiert, werden aber individuell angepasst.

„Unser Geschäftserfolg basiert auf der Verwendung fertiger Produkte...“

Dr. Thomas Ehring



Was sind die Vorteile dieses Geschäftsmodells, welche Erfahrungen sind hier eingeflossen?

Die Wiederverwendbarkeit – Stichwort Service Oriented Architecture SOA – ist heute ein zentrales Marktthema. Unser Geschäftserfolg basiert auf der Verwendung fertiger Produkte, die wir über eine Konfiguration anpassen.

Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern entwickeln wir für Kunden keine völlig neuen, individuellen Softwarelösungen.

„Mit unserem Produkt erhält der Kunde ferner eine starke fachliche Unterstützung.“



Dr. Thomas Ehring

Aufgrund unseres modularen Systems sind wir sehr schnell in der Lage, dem Kunden zu zeigen, wie er seine Aufgaben abwickeln kann. Über die Konfiguration optimieren wir das Produkt, bis es für den Kundeneinsatz passt. Unsere Produkte geben Methoden und Funktionen vor, die bei einem völlig individuellen Ansatz erst aufwendig ermittelt werden.

Mit unserem Produkt erhält der Kunde ferner eine starke fachliche Unterstützung. Steht zu Anfang des Projektes die Bedürfnisdiskussion mit dem Kunden, muss der Kunde den gesamten fachlichen Input einbringen. Bei uns kommt mit dem Produkt schon die Fachlichkeit.

Heißt das nicht, dass sich die Prozesse ein Stück weit der Software anpassen müssen, anstatt umgekehrt?

Das ist für uns nicht relevant, weil unsere Produkte die Vielfalt der Prozesse, die es auf unserem Gebiet gibt, vollständig abbilden. Wir schaffen es, die üblichen Fachprozesse beim Kunden abzubilden, ohne dafür zu programmieren.

macrosInnovation ist seit der Gründung 1999 kontinuierlich gewachsen und zählt inhaltlich zu den führenden Anbietern auf seinem Gebiet. Worauf führen Sie diese Entwicklung zurück?

Wie bei vielen erfolgreichen IT-Unternehmen stand auch bei der macrosInnovation am Anfang eine technologische Idee: Wir wollten Anwendungen unter Einsatz einer Konfigurationstechnik aufbauen. Als wir mit der selbst entwickelten Technologie die ersten Projekte durchgeführt haben, wurde uns schnell bewusst, dass es für den wirtschaftlichen Erfolg entscheidend ist, dem Kunden den Mehrwert dieser technischen Idee darzustellen.

Deshalb haben wir ab 2003 begonnen, Produkte zu liefern, die auch das fachliche Know-how beinhalten. Mit dieser Integration von Technologie und Fachlichkeit in einem Produkt ist macrosInnovation am Markt sichtbar geworden.

Das ist heute die Stärke von macros: Unsere Mitarbeiter sind nicht nur Technologen, sondern auch Fachexperten, und das fließt direkt in die Kundenprojekte mit ein. So haben wir in unserem Team natürlich auch Banker und Versicherungsexperten.

Sie sind seit zehn Monaten Teil des syskoplan-Netzwerks. Was hat Sie an syskoplan fasziniert?

syskoplan besitzt eine hohe technologische Kompetenz und ist zunehmend dabei, daraus Architekturkompetenz sowie fachliche Kompetenzen für einzelne Branchen zu entwickeln. Da steckt sehr viel Potential für die weitere Entwicklung.

syskoplan verändert sich stark in Richtung Netzwerk. Welche Vorteile sehen Sie darin?

syskoplan stellt einen Rahmen dar, in dem sich die verschiedenen Einheiten untereinander ergänzen. Es eröffnen sich immer wieder neue Chancen auf Projekte. Das Netzwerk bietet den unternehmerischen Einheiten ein Höchstmaß an Freiheit, so dass sich individuellen Stärken ausprägen können.

Wir haben keinen Masterplan, wie sich die Einheiten zu entwickeln haben. Die Einheiten entwickeln sich entsprechend der eigenen Fähigkeiten und Marktsituation selbst.

Es gibt Unternehmen, die stark vertrieblich ausgerichtet sind, andere sind auf Beratung ausgerichtet, wieder andere, wie die macros, auf Produkte.

syskoplan versucht nicht, eine einheitliche Strategie durchzuziehen, die dann immer ein schlechter Kompromiss wäre. Die Einheiten sind aufgefordert, in ihren jeweiligen Märkten jeweils bestmöglich aufzutreten.

Da unsere Kunden mit durchschnittlich mehr als tausend Mitarbeitern sehr groß sind, ist ein wesentlicher Vorteil für uns, dass wir mit dem Background der syskoplan den Kunden auf Augenhöhe gegenüber treten können.

Diese Eigenständigkeit war sicher auch ein Grund, warum Sie sich für syskoplan als Partner entschieden haben ...

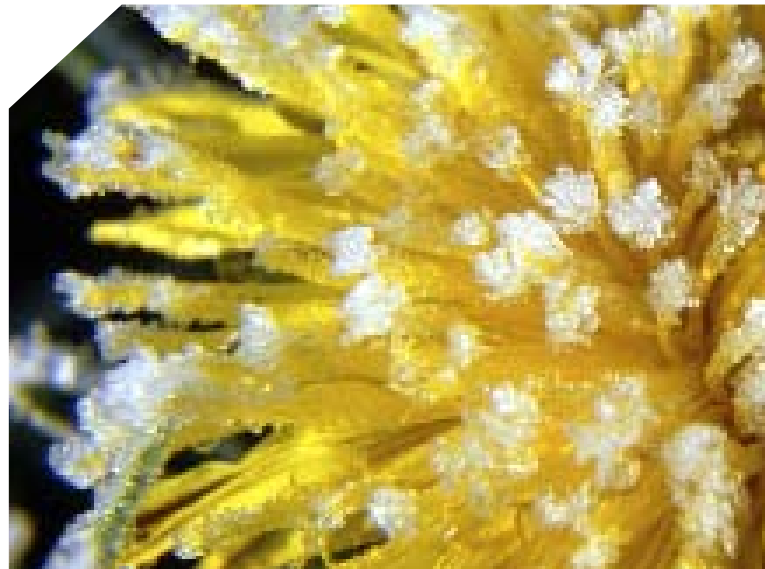
Natürlich. Wir haben in der macros noch viele Ideen. Diese Ideen möchten wir verwirklichen, und dies geschieht optimal in einem Netzwerk und nicht in einer Abteilung eines großen Konzerns.

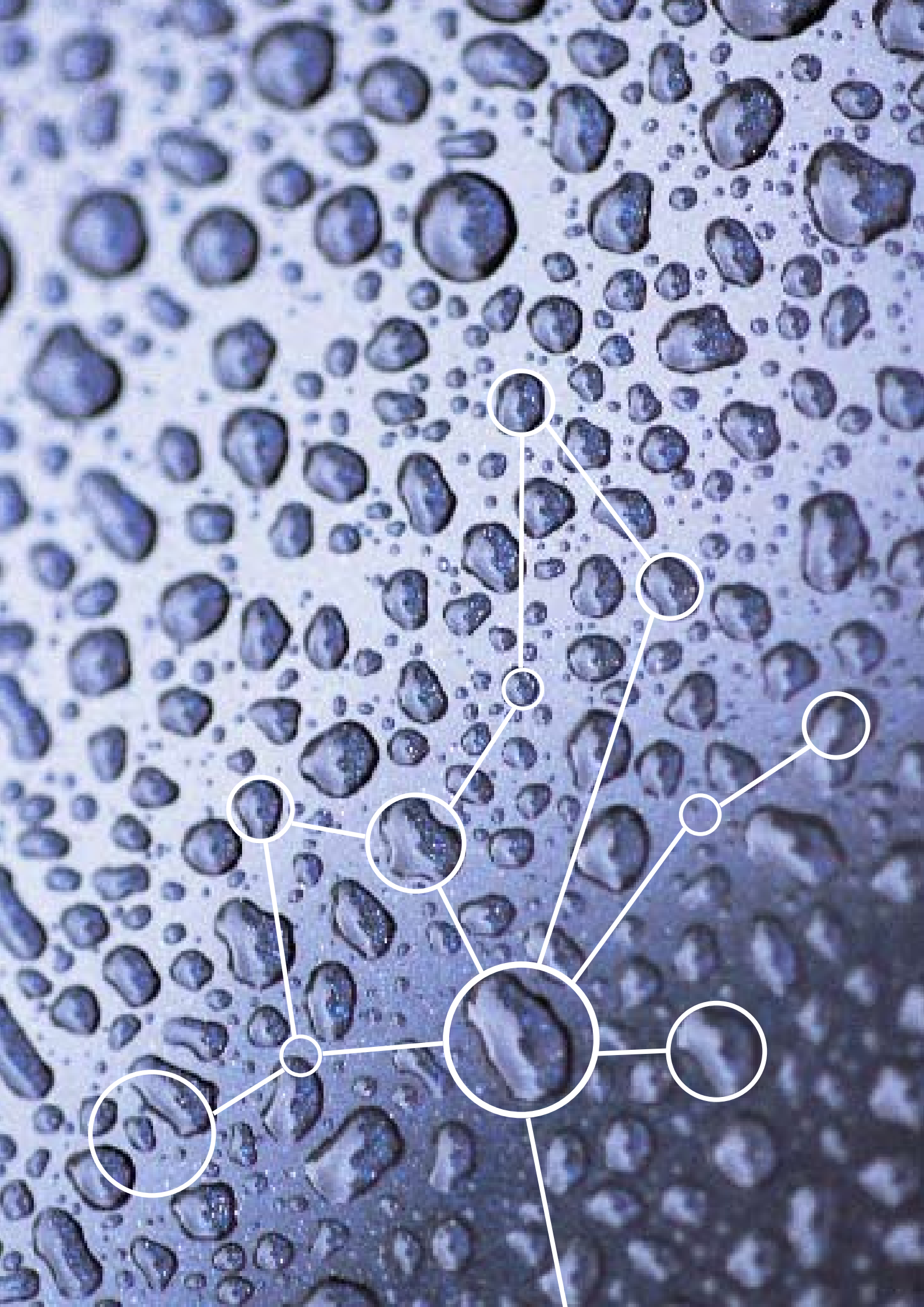
Welche Rolle wird macrosInnovation in diesem Netzwerk übernehmen?

macrosInnovation steht für die Abwicklung und Optimierung von Geschäftsprozessen. Wir wollen in diesem Bereich bessere Produkte entwickeln. Momentan beschäftigen wir uns mit den Themen Arbeitsmanagement, Prozessstraßen-Orientierung und prozessübergreifende Optimierung.

Wie sieht ihr Resümee nach zehn Monaten im syskoplan-Netzwerk aus? Gab es bereits erste Erfolge?

Wir haben im Netzwerk etwa ein dutzend Projekte abgewickelt, das werden wir in Zukunft natürlich verstärken. Die Entwicklung ist vielversprechend.





1.4 Frühbeete für neue Ideen

comit sysko nützt die neuen Gestaltungsmöglichkeiten im syskoplan-Netzwerk

comit sysko ist ein auf kundenorientiertes IT-Business Management und IT-Controlling spezialisiertes Start-up im syskoplan-Netzwerk. Das junge Unternehmen bietet Beratungsleistungen für große und mittelgroße, interne und externe IT-Dienstleister an. Geplant ist die Entwicklung kleiner, wirkungsvoller Werkzeuge für das IT-Business Management und Zusatzkomponenten für den Service Level and Accounting Manager (SLAM). In Zukunft sollen auch umfangreichere Produkte angeboten werden, die unter anderem die Bereiche Produkt- und Produktkatalog(ab)bildung von IT-Dienstleistungen abdecken.

comit sysko startet mit den beiden Geschäftsführern Dr. Dirk Hoppen und Dr. Jürgen Krüll. Bis zum Jahresende soll die Belegschaft von zwei auf sechs Mitarbeiter ausgebaut werden.

Herr Dr. Hoppen, Sie sind ein alter Hase bei syskoplan. Wie hat sich syskoplan aus Ihrer Sicht entwickelt?

syskoplan wurde 1983 gegründet, ich bin mittlerweile über 15 Jahre dabei. Das heißt, ich habe während meiner Zeit auch einen Großteil der Firmengeschichte miterlebt. Eine Erfolgsgeschichte.

Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Wir haben viele Marktentwicklungen mitgemacht, diese oft auch vorhergesehen und uns inhaltlich entsprechend verändert. Da geht es vor allem darum, welche Themen man aufgreift und wie man sich dafür organisiert. Zu den wichtigsten Veränderungen zählte natürlich der Aufbau der Partnerschaft mit SAP.

Unverändert sind bei syskoplan das Bemühen, neue Themen frühzeitig aufzugreifen, die Kundenorien-

tierung und das Qualitätsbewusstsein. Im positiven Sinne unverändert geblieben sind auch die starke Unternehmenskultur bei syskoplan, die Werte und die Art zu arbeiten.

Die Strukturen haben sich bei syskoplan immer den Themen und Inhalte angepasst. Wir haben immer dafür gesorgt, dass wir kleine, schlagkräftige Einheiten hatten - mit relativ großer Durchlässigkeit untereinander, um immer den besten Mann für eine Aufgabe finden zu können. Das ist eine der großen Stärken von syskoplan.

„Die Strukturen haben sich bei syskoplan immer den Themen und Inhalten angepasst.“

Dr. Dirk Hoppen



Was sind aus Ihrer Sicht weitere Stärken?

Die größte Stärke ist sicherlich unser Commitment für den Kunden, der Wille, zusammen mit dem Kunden, die bestmögliche Lösung zu finden. Und wir tun alles, um diese Lösung auch wirklich umzusetzen. Commitment ist eine das Unternehmen durchdringende Haltung.



Wo sehen Sie bei syskoplan noch Entwicklungspotenziale?

Momentan treten am Markt durch die so genannte Service Oriented Architecture Softwareprodukte und -bausteine sehr stark in den Vordergrund. Wir haben damit bereits erste Erfahrungen gesammelt, wollen das aber noch vertiefen. Da geht es auch um eine noch stärkere inhaltliche Fokussierung, die wir in unserer Portfolio-Diskussion festgelegt haben.

Durch die neue Netzwerkstruktur können wir unsere Spezialisten für ein Thema auch in legalen Einheiten zusammenbringen. Dort haben sie die Freiheit, ihre Themen inhaltlich zu gestalten und hilfreiche Bausteine selbst zu entwickeln. Durch die Zusammenarbeit mit Reply gibt es bei syskoplan nun auch das passende Organisationsmodell für diese inhaltliche Fokussierung.

Stichwort Netzwerk. Welche Veränderungen ergeben sich durch die Umgestaltung der Organisation für Mitarbeiter?

Viele Mitarbeiter haben die Chance genutzt, über die eigene Ausrichtung nachzudenken, also sich zu fragen, in welchem Bereich sie mit ihren Qualifikationen am besten aufgehoben sind. Die Aufgabenbe-

reiche definieren sich dabei immer mehr durch die betriebswirtschaftlichen Prozesse und weniger durch die eingesetzte Technologie.

Sie haben sich entschlossen, sich selbstständig zu machen und haben gemeinsam mit Dr. Jürgen Krüll comit sysko gegründet. Was verändert sich für Sie persönlich mit ihrer neuen Aufgabe?

Als syskoplaner hatte ich bereits viele Aufgaben. Ich war in Management-Positionen als Bereichs- und Niederlassungsleiter oder auch als CFO in den USA. Mit comit sysko kommt nun verstärkt die unternehmerische Komponente dazu. Die Verantwortung und auch die Art, über die Arbeit nachzudenken, wird umfangreicher und vielfältiger. Man muss beispielsweise eine Vorstellung von der langfristigen Geschäftsentwicklung haben oder die Skills- und Angebots-Portfolios über einen längeren Zeitraum betrachten.

In kleineren Einheiten wie comit sysko kann und muss jeder einzelne Mitarbeiter auch mehr Verantwortung übernehmen. Sie bekommen dadurch viel mehr Entwicklungsmöglichkeiten. Das ist auch eine Art „Frühbeet“ für neue Geschäftsideen. Es entstehen zarte Pflänzchen, die dort heranwachsen können.

Was bietet comit sysko an, welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Zielgruppe sind externe IT-Dienstleister und die IT-Abteilungen mittlerer und großer Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die Idee ist, dass IT-Dienstleister den gleichen Gesetzmäßigkeiten unterliegen wie normale Produktionsunternehmen. Sie müssen ihre IT-Leistungen kundengerecht anbieten und sie als Produkte definieren.

Wir wollen unsere Kunden unterstützen, solch ein anwender- und produktorientiertes IT-Management

umzusetzen. Dazu wollen wir einerseits unsere Beratung, andererseits auch die passenden Werkzeuge und die Software anbieten. Schwerpunkt wird natürlich die Umsetzung mit bestehenden SAP-Anwendungen – in Zukunft auch auf Basis von SOA – sein.

Konkret?

Es geht darum, die Leistungen aus der Perspektive des Endanwenders zu betrachten. Der Fokus liegt also nicht mehr auf dem, was die IT leisten kann, sondern darauf, was der Kunde benötigt. Die zentralen Fragen für einen CIO oder den Geschäftsführer eines externen Dienstleisters sind: Wie kann die IT einen Beitrag zu den Geschäftsprozessen des Unternehmen leisten? Wie kann ich diesen Beitrag messen? Das ist sehr viel umfassender, als sich nur mit der Minimierung von IT-Kosten zu beschäftigen. Letztendlich geht es darum, wie der IT Dienstleister ein attraktives, wettbewerbsfähiges und profitables Angebot an IT Produkten bereitstellen kann.

Was sind die ersten Schritte bei comit sysko?

Jetzt geht es vor allem darum, Kunden von unserem Angebot zu überzeugen und Produkte zu definieren, die unser Angebot bestmöglich darstellen. Wir wollen zum Beispiel einen „Gesundheitscheck“ für IT-Business Management anbieten. Ein weiterer Schritt wird sein, mit jenen Einheiten von Reply, die in einem ähnlichen Umfeld agieren, in einen Erfahrungsaustausch zu treten.

comit sysko ist mit zwei Mitarbeitern gestartet. Bis Ende des Jahres wollen wir vier Mitarbeiter einstellen – neue, zusätzliche Mitarbeiter, nicht Personal aus dem syskoplan-Netzwerk.

Was fasziniert Sie persönlich an Ihrer neuen Aufgabe?

Der Wechsel in die Selbstständigkeit ist für mich ein konsequenter Schritt. Es ist ein spannender, aber

trotz aller Erfahrung auch ein großer Schritt. Bisher habe ich bei syskoplan von vielem immer vieles gemacht, jetzt mache ich von einer Sache alles. Dass ich mich nun auf ein Thema konzentrieren kann, reizt mich besonders. Ich kann nun meine eigenen Ideen verwirklichen und kann die Ergebnisse direkt sehen und beurteilen. Das Feedback von Kunden ist unmittelbar und hat persönliche wirtschaftliche Konsequenzen.

Wie hat Ihre Familie reagiert?

Natürlich habe ich diese Veränderungen auch mit meiner Familie besprochen, sie soll ja auf keinen Fall darunter leiden. Meine Familie hat mir sehr viel Unterstützung entgegengebracht und mich ermutigt, das zu tun, was ich auch wirklich tun möchte. Denn wenn ich lächle, lächelt sie auch.



1.5 Die syskoplan Aktie

Das Börsenjahr 2006

Die deutschen Aktienmärkte haben sich auch im Jahr 2006 sehr positiv entwickelt. Der deutsche Aktienindex DAX verzeichnete seit Jahresbeginn einen Zuwachs von 22 % und ging am letzten Handelstag des Jahres 2005 mit 6.597 Punkten aus dem Handel – dem höchsten Stand seit Sommer 2001. Noch stärker ging es mit dem TecDAX bergauf. Er kletterte im Jahresverlauf um 25 % auf ein Niveau von 748 Punkten.

Mit einem Kurs von 8,00 Euro am 31.12.2006 lag die syskoplan Aktie in etwa auf dem Wert zu Jahresanfang. Im Vergleich zu den Indices zeigte sie damit – wie der Sektor IT-Services ganz allgemein - eine schwächere Wertentwicklung als DAX oder TecDAX.

Im Wesentlichen begründet sich diese Entwicklung aus dem Mehrheitserwerb durch Reply und dem in der Folge vorgelegten Pflichtangebot. Mit der Veröffentlichung des Mehrheitserwerbs war die syskoplan Aktie bereits um 15 Prozentpunkte gestiegen. Bis zum Auslaufen des Pflichtangebotes war sie relativ eng an den Angebotspreis von 8,40 Euro gebunden.

Nach Auslaufen des Pflichtangebotes Ende März war der Kurs der syskoplan Aktie im Einklang mit dem Gesamttrend der Märkte rückläufig. Wie häufig bei Aktien, bei denen die Kontrolle gewechselt hat, schloss sich hieran zunächst eine Seitwärtsentwicklung an, die offenbar zu einer Einschätzung der möglichen weiteren Entwicklung genutzt wird. Die Erholung der syskoplan Aktie setzte deshalb später als bei DAX und TecDAX ein. Bis zum Jahresende konnte diese Lücke nicht mehr geschlossen werden.

Relative Entwicklung der syskoplan Aktie



Kennzahlen zur syskoplan-Aktie

2004		2004	2005	2006	02.2007
Grundkapital	Mio. EUR	4,2	4,2	4,4	4,7
Anzahl Aktien	Mio. Stück	4,2	4,2	4,4	4,7
Begebene Optionen (kumuliert)	Tsd. Stück	290,5	290,5	290,5	290,5
Marktkapitalisierung	Mio. EUR	26,00	34,23	35,47	41,00
Free Float	%	39,58	39,58	39,49	43,2
Aktienumsatz ¹⁾	Tsd. Stück	3,7	5,0	6,2	
Jahresschlusskurs	EUR	6,19	8,15	8,00	8,68
Höchstkurs	EUR	7,49	8,24	8,70	8,81
Tiefstkurs	EUR	4,50	5,67	7,00	7,75
Jahresüberschuss je Aktie	EUR	-0,38	0,30	0,50	
Dividende	EUR	0,26 ²⁾	0,26 ²⁾	0,26 ²⁾	
Dividendensumme	Mio. EUR	1,09	1,09	1,15	
Dividendenrendite ³⁾	%	4,2	3,2	3,3	

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

Die Marktkapitalisierung der syskoplan AG lag zum Jahresende bei 35,4 Mio. Euro gegenüber 34,2 Mio. Euro am Ende des Vorjahres. Im Rahmen der Xuccess-Transaktion ist sie weiter auf 41 Mio. Euro gestiegen. Damit hat sie sich im Vergleich zu Ende 2004 um 58% verbessert.

Das Handelsvolumen der syskoplan Aktie hat sich im Jahr 2006 mit 1,6 Mio. gehandelten Aktien weiter belebt. Im Vorjahr wurden 1,3 Mio. Aktien gehandelt; der Zuwachs lag somit bei 23 %. Durchschnittlich waren in 2006 6.240 Aktien je Börsentag im Handel (Vorjahr: knapp 5.000 Aktien).

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. Der Vorstand hat den Gremien vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2006 wie im Vorjahr eine Dividende von 0,26 Euro je Aktie auszuschütten.



Michael Lückenkötter, Leiter IR,
Mergers & Acquisitions

Bezogen auf den Jahreschlusskurs der syskoplan Aktie von 8,00 Euro entspricht dies einer Dividendenrendite von 3,3%. Mit dieser Rendite liegt die syskoplan weiterhin über der durchschnittlichen Rendite im DAX von 2,8%.

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 2006 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. 53 % aller bezugsberechtigten Mitarbeiter machten von dem Angebot Gebrauch und drückten so ihr Vertrauen in die syskoplan AG aus.

Die Rolle der Aktie beim Aufbau des deutschen syskoplan Netzwerkes

Im vergangenen Geschäftsjahr ist die syskoplan AG beim Aufbau ihres Netzwerkes von Unternehmen gut voran gekommen. Neben interner Neuaufstellung und Neugründungen wie discovery sysko wurden mit macrosInnovation, Interactiv und Xuccess auch drei externe Unternehmen neu in das Netzwerk integriert.

Akquisitionen der syskoplan AG beinhalten grundsätzlich eine initiale Zahlung, die zum Teil in bar und zum Teil in Aktien erfolgt. Die verwendeten Aktien unterliegen gestaffelten Veräußerungssperren. Hinzu kommt eine erfolgsabhängige Zusatzvergütung in Abhängigkeit von der zukünftigen Ergebnisentwicklung des erworbenen Unternehmens. Zur Finanzierung des Erwerbs von macrosInnovation und Xuccess wurden und werden insgesamt 504,000 neue syskoplan Aktien aus genehmigtem Kapital geschaffen.

Die syskoplan Aktie ist somit ein wichtiges Mittel, um die Manager neu in das Netzwerk eintretender Unternehmen zu motivieren und das Bekenntnis zur gemeinsamen Zukunft zu manifestieren. Auch zukünftige Transaktionen werden deshalb zum Teil aus neuen Aktien aus genehmigtem Kapital oder aus über Aktienrückkäufe erworbenen Aktien finanziert werden.

Im längerfristigen Vergleich der Kursentwicklungen der syskoplan Aktie, der Reply Aktie und des TecDAX zeigen sich die Chancen des Netzwerkkonzepts. In den vergangenen drei Jahren folgte die Entwicklung des Aktienkurses der syskoplan AG relativ eng der Entwicklung des TecDAX. Hingegen hat Reply diese Kursentwicklung im Beobachtungszeitraum deutlich übertroffen und den Kurs mehr als verdoppelt.

Die syskoplan und die Reply-Aktie sowie der TecDAX im längerfristigen Vergleich



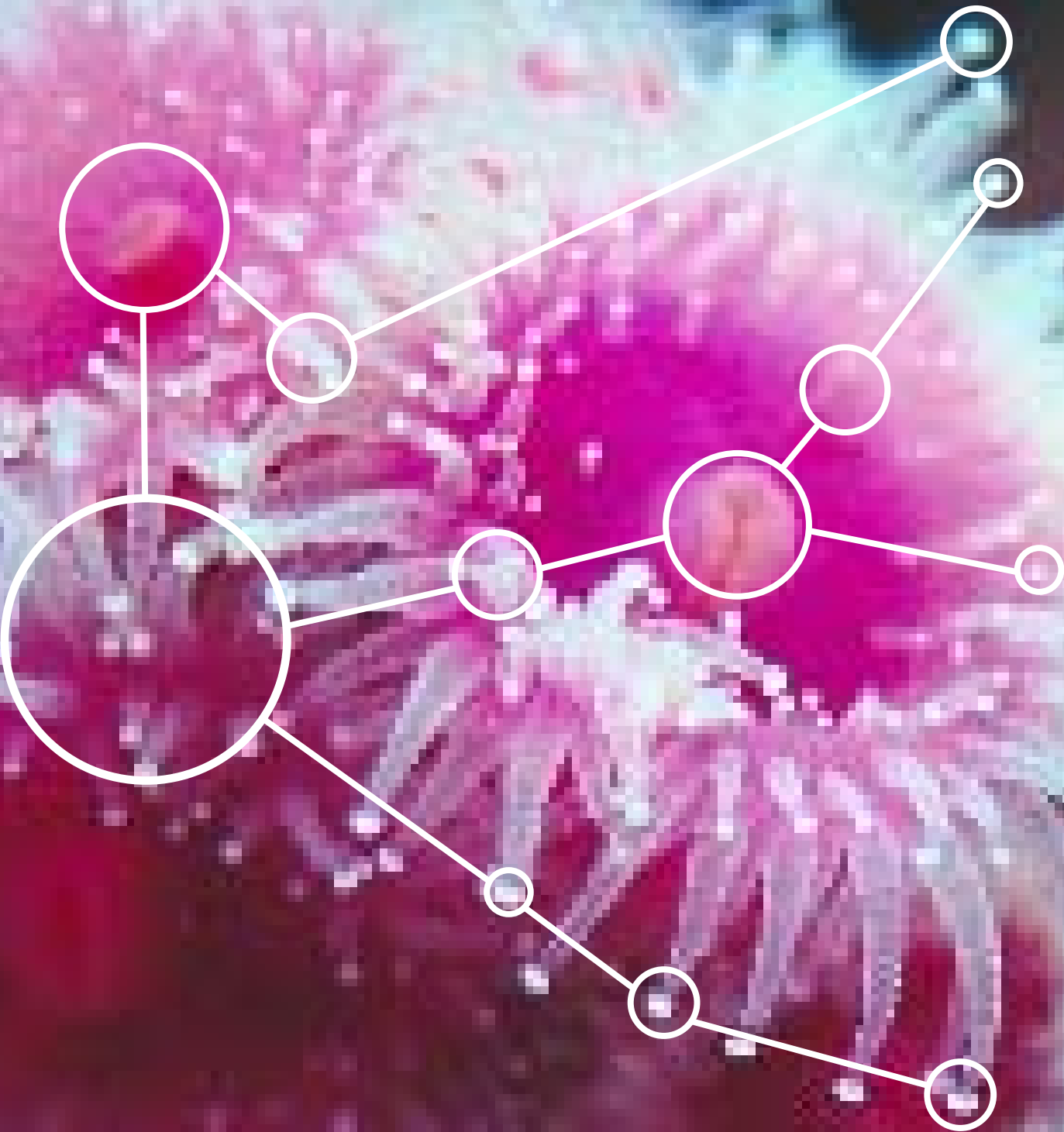
Die syskoplan AG führt diese Performance auf die konsequente Umsetzung des Netzwerkgedankens mit einer Gruppe spezialisierter Unternehmen, die in ihrem Themengebiet best-in-class sind, zurück. Natürlich ist diese Entwicklung nicht automatisch reproduzierbar.

Mit Anwendung dieser Managementprinzipien und einem systematischen Netzwerk- bzw. Portfoliomanagement ist die syskoplan AG zuversichtlich, dieser überdurchschnittlichen Kursentwicklung folgen zu können.

LIVING NETWORK

06

2. Finanzinformationen



2.1 Konzernlagebericht und Lagebericht der syskoplan AG

1. Allgemeine Grundlagen

1.1 Die syskoplan Gruppe

Die syskoplan AG wurde 1983 gegründet und ist seit November 2000 unter anderem an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Als namhafter Software-Integrator und Beratungspartner realisiert sie für vornehmlich deutsche Großunternehmen und Branchenführer Softwareprojekte mit einem besonderen Fokus auf ganzheitlichen Lösungen zur kundenzentrierten Unternehmensführung.

Unsere Kunden realisieren mit syskoplan Lösungen, mit deren Hilfe sie sich über die Qualität der Kundenbeziehung gegenüber dem Wettbewerb differenzieren können. Diese kundenzentrische Unternehmensführung ist der betriebswirtschaftliche Fokus des Angebotes von syskoplan. syskoplan veredelt, ergänzt und integriert Standardsoftware zu kundenindividuellen IT-Lösungen. Diese Vorgehensweise sichert den Schutz der Investitionen und eine rasche Umsetzung.

Die italienische IT-Unternehmensgruppe Reply S.p.A. hat seit Dezember 2005 die Mehrheit der Anteile an der syskoplan AG übernommen. Reply gehört zu den führenden IT-Dienstleistern Italiens in den Bereichen Systemintegration, Beratung, Anwendungsmanage-

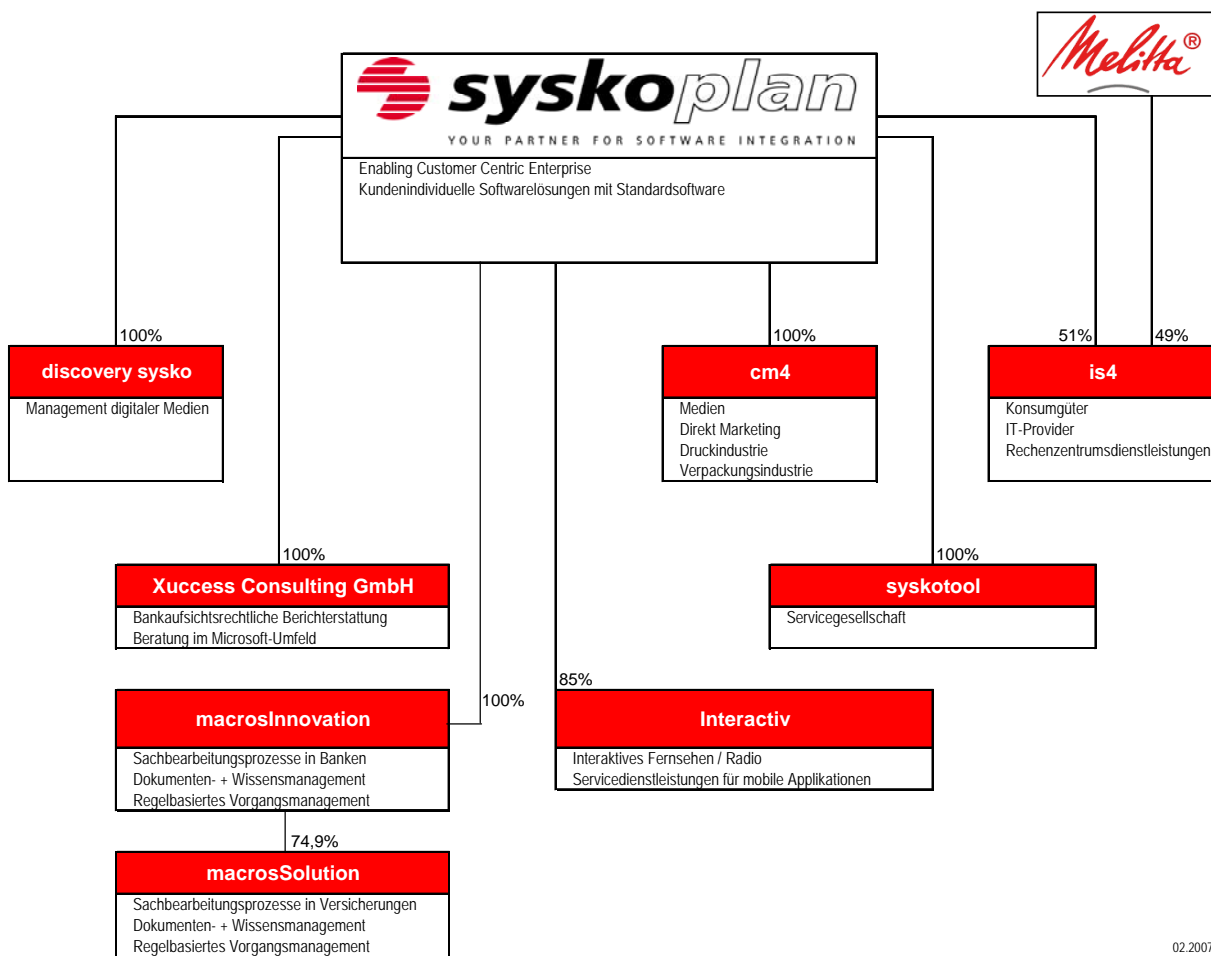
ment und Outsourcing. Im Rahmen der Partnerschaft werden syskoplan und Reply ihre Zusammenarbeit in Zukunft ausbauen. syskoplan wird durch externe Unternehmensakquisitionen, aber auch durch die interne Aufstellung in kleine spezialisierte Einheiten, in Deutschland ein Netzwerk von best-in-class-Unternehmen aufbauen, das die Basis für das Ziel der syskoplan legt, das profitable Wachstum weiter zu forcieren. Außerdem ist syskoplan für die Umsetzung der europäischen SAP-Strategie und –Partnerschaft der Reply Gruppe zuständig.

Die syskoplan Unternehmensgruppe beschäftigte am 31. Dezember 2006 353 Mitarbeiter. Der Umsatz des Geschäftsjahres 2006 betrug 45,2 Mio. Euro (fortgeführte Geschäftsbereiche).

Die syskoplan AG ist an fünf Standorten in Deutschland (Hauptsitz Gütersloh, daneben Düsseldorf, Hannover, München, Stuttgart) vertreten. Neben den bestehenden Beteiligungen wurde das Netzwerk der syskoplan in 2006 und 2007 um die Unternehmen macroInnovation, Interactiv, discovery sysko und Xuccess Consulting erweitert.

Einen Überblick über die Gruppenstruktur in Deutschland gibt das nachstehende Diagramm:

syskoplan Gruppe



02.2007

1.2 Wertorientierte Steuerung

Das in der syskoplan Gruppe eingesetzte Steuerungsinstrumentarium überstützt das Unternehmensziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes und die daraus folgende Zielsetzung eines profitablen Umsatzwachstums. Hierzu steuert die syskoplan ihr operatives Geschäft mit den Kenngrößen Rohleistung pro Mitarbeiter pro Arbeitstag sowie Betriebsergebnis 2 (BE2) eines operativen Bereiches.

Die Kenngröße Rohleistung pro Mitarbeiter pro Arbeitstag normiert die Umsätze der syskoplan-eigenen Beschäftigten (Freiberuflertransaktionen sind nur mit ihrem Deckungsbeitrag berücksichtigt) mit der Zahl der Mitarbeiter und der Zahl der verfügbaren Arbeitstage der Berichtsperiode. Diese Kenngröße stellt einen guten Beurteilungsmaßstab für die Auslastung und die Tagessätze dar und erlaubt Vergleiche innerhalb der Unternehmensgruppe.

Das BE2 einer operativen Einheit setzt im Sinne einer stufenweisen Deckungsbeitragsrechnung die Umsätze des Bereichs in Relation zu den direkt von ihm zu verantwortenden Kosten. Die Erreichung eines bestimmten Vorgabewertes auf Bereichsebene stellt auch die Erreichung der gruppenweiten Ergebnisziele sicher. Als Budgetgröße fließt diese Kennziffer auch in die Bemessung der variablen Vergütungskomponenten im Gehaltssystem der syskoplan ein.

Im Rahmen der Vertriebspipeline werden die laufenden Akquisitionschancen in der vertrieblichen Arbeit systematisch ausgewertet. Laufende Akquisitionsprojekte in unterschiedlichen Stadien des Vertriebsprozesses fließen mit ihrem Erwartungswert in das zur Zeit verfügbare vertriebliche Potential ein und erlauben durch einen Vergleich mit den Jahreszielen eine genaue Standortbestimmung der vertrieblichen Arbeit.

Die integrierte Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen sowie sie begleitende Analysen bilden die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der syskoplan. Systematische Planungs- und Reportingprozesse sorgen für die Bereitstellung der Kenngrößen sowie die Informationsversorgung der Entscheidungsträger.

Im Rahmen der Jahresplanung werden – ausgehend von der Planung der einzelnen operativen Bereiche – die Jahresziele und die Budgets entwickelt. Mittels einer rollierenden Monatsplanung plant jede operative Einheit die folgenden Monate hinsichtlich verschiedener Ertrags- und Kostenkomponenten. Der rollierende Mechanismus sorgt für ein relativ genaues Wissen um die in Zukunft zu erwartenden Ergebnisse, so dass ge-

gebenenfalls rechtzeitig Korrekturmaßnahmen eingeleitet werden können.

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 2006 um 3,1% auf 644 Milliarden Euro gewachsen. Der Anstieg lag damit um 20% über dem Anstieg der Gesamtwirtschaft in der EU. Der deutsche ITK-Markt erreichte ein Plus von 2,5%. Im Jahr 2007 soll sich die positive Entwicklung - allerdings leicht abgeschwächt - fortsetzen: Das EITO rechnet für die EU mit einem Plus im ITK-Markt von 2,9% auf 663 Milliarden Euro. Die Wachstumsrate soll damit etwas niedriger als in 2006 liegen.

Besonders stark legten Software und IT-Services zu. Der Umsatz mit IT-Dienstleistungen ist 2006 nach Berechnungen des EITO um 5,3% auf rund 132 Milliarden Euro gestiegen. Der Software-Markt wuchs im gleichen Zeitraum um 6,3% auf 71,5 Milliarden Euro. Für diesen Bereich ist das EITO optimistischer als für den Gesamtmarkt gestimmt. Mit einer erwarteten Wachstumsrate von 5,4% nach 5,3% in 2006 geht es hier von einer weiteren Marktbelebung aus. Der BITKOM bestätigt diese Entwicklung für den deutschen Markt: mit einem erwarteten Wachstum von 4,6% geht auch er für den Bereich IT-Services von einem leicht anziehenden Markt aus.

Eine aktuelle Studie der Gartner Group zeigt deutliche Prioritätsgewinne in den typischen Themengebieten der syskoplan:

Thema	2006		2005	Ausgaben gegenüber 2005
Business Intelligence	1	↑	2	+ 4,8%
Sicherheitstools	2	↓	1	+4,5%
Mobile Anwendungen	3	↔	3	+3,9%
Collaborations-Technologie	4		*	+3,6%
Anwendungen für Vertrieb und CRM	5	↑	8	+3,4%
Serviceorientierte Anwendungen und Architekturen	6	↑	11	+3,2%
Workflow-Management	7	↓	4	+3,2%
Networking (Sprach- und Datenkommunikation)	8	↓	7	+3,0%
Virtualisierung	9	↑	10	+2,9%
Modernisierung und Upgrades von Altanwendungen	10	↓	5	+2,5%

Quelle: Gartner Group, nach Computerwoche 06/2007

Für syskoplan besonders relevante Themen sind in der Tabelle rot gesetzt.

3. Umsatzentwicklung

3.1 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. Neben dem weiter intensivierten Bestandskundengeschäft konnten auch die Gewinnung von Neukunden deutlich gesteigert werden. Hier sind zum Beispiel startende Projekte bei Alte Leipziger, AZ Direkt (Bertelsmann), Benteler, Claas, Dr. Oetker, DRK, DZ BANK, Home Shopping Europe, Kone, Miele, Rhein-Energie, Siemens Business Services, Singulus, T-Systems oder Westdeutsche ImmobilienBank zu nennen.

Für Vorwerk Österreich wurde das Vorwerk-eigene Customer Interaction Center produktiv geschaltet. Mit dieser Software, die auf SAP R/3 und CRM basiert, verfügen die Vertriebsgesellschaften der Vorwerk Gruppe über eine vollständige Kundenhistorie sowie ein Werkzeug zur Entscheidungsunterstützung, das die komple-

xen Regelwerke im Kundenservice abbildet. Weitere Einführungen dieser Software, z.B. in Italien, sind in Arbeit.

Die syskoplan AG und die Gruppe Deutsche Börse AG haben mit dem Abschluss eines Rahmenvertrages den Ausbau der gemeinsamen Zusammenarbeit beschlossen. Beide Unternehmen kooperieren seit mehreren Jahren in Projekten im Bereich CRM. syskoplan gestaltet auf Basis von Standardsoftware die börsenspezifische Implementierung der CRM Software. Inhalte sind insbesondere die Zulassungen der Börsenteilnehmer und deren technische Anbindung an die Handelssysteme inklusive Change- und Problemmanagement sowie das Marketing- und Kampagnenmanagement.

Für Claas wurde ein umfassendes CRM-System auf der Basis von SAP CRM 5.0, SAP Netweaver 2004 Portal & BW produktiv genommen, in das umfangreiche Funktionalitäten für ein Händlernetz integriert sind. Auch beim Deutschen Sparkassenverlag ging ein CRM-System in Produktion, mit dem die Fachabteilungen Jahresgespräche planen sowie spartenübergreifende Kontakt-

belege und Potentialkunden erfassen. Für AUTOGERMA wurde eine Applikation zum Thema Kundenbindung entwickelt. Bei Hilti wurde das BW-Reporting erweitert. Im System konnten erhebliche Performanceverbesserungen erzielt werden. NVIDIA war der erste Kunde, der die von uns entwickelte Market Development Fund Funktionalität einsetzte, die mit SAP CRM 5.0 ausgeliefert wird. Die Deutsche Lufthansa AG, Köln, ist ein weiterer neuer Kunde im Umfeld Business Information Warehouse.

Als neuer Kunde konnte mit der 1-2-play GmbH ein weiteres Mitglied der 1-2-3.tv-Familie gewonnen werden. Für den im Oktober 2006 an den Start gegangenen Quizsender wurde in nur sieben Wochen auf Basis Microsoft SQL Server 2005 eine Controllinganwendung sowie eine Analysekomponente zur Unterstützung des operativen Sendebetriebs entwickelt, die nahezu in Echtzeit arbeitet.

Im Bereich IT-Management wurden drei neue Kunden gewonnen, ein namhafter Outsourcer, für den die Gesamtkonzeption der weltweiten IT-Leistungsfaktura erstellt wurde, ein weiterer Rechenzentrumsdienstleister, für den die IT-Leistungsverrechnung als Paket für seine Kunden konzipiert und realisiert wird sowie ein interner IT-Provider, dessen Beschaffungs- und Bestandsmanagement mit Standard SAP ERP-Mitteln konzipiert und realisiert wird. Außerdem wurden die IT-Management-Produkte SLAM, SPA und NOAH auf den aktuellen SAP-Standard ERP 2005 gebracht und für die erneute Zertifizierung durch SAP „powered by Netweaver“ vorbereitet. Für einen Kunden im Maschinenbau ist ein Multiprojekt-Management im Standard SAP ERP-Umfeld realisiert worden (Zusammenspiel cProject, SAP PS und CATS).

Bei Hipp wurde die CRM-Anwendung zur Unterstützung der Prozesse im Consumer Service (Elternservice) und im Direktmarketing termingerecht in Produktion genommen. Sie basiert auf SAP CRM und dem is4-

Produkt xpressCSI. Für Melitta Haushaltsprodukte wurde die Anwendung für das Category Management auf Basis von Mobile Sales für den Außendienst in Deutschland installiert. Diese Applikation ist einzigartig im deutschen Konsumgütermarkt. Teile davon werden in das neueste Release von SAP CRM übernommen. Bei EDEKA Minden wurde ein Projekt zur Abbildung des Workflows für Eingangsrechnungen gestartet. Dazu hat is4 eine Partnerschaft mit der AFI in Stuttgart begründet, die das Produkt DirectInvoice Control vertreibt. Als weiteren Neukunden hat is4 Werner & Mertz (Marken wie z.B. Erdal, Frosch) gewonnen, bei denen im Business Information Warehouse das Berichtswesen für das Supply Chain Management realisiert wird.

Auch macrosInnovation, das jüngste Mitglied der syskoplan Gruppe, hat sich erfreulich entwickelt. Bei der Dresdner Bank sowie bei der Soka Bau konnten interessante neue Projekte gewonnen werden. Bei der DBV Winterthur wurde eine Postkorblösung und bei der Energie BKK ein Dokumentenmanagement- und Intranet-System erfolgreich produktiv gesetzt.

3.2 Outsourcing

In 2005 hat mit der Hettich Gruppe ein weiterer wesentlicher Kunde den Rechenzentrumsbetrieb an is4 übertragen. Diese Vertragsunterzeichnung markiert einen wesentlichen Schritt in der Outsourcing-Strategie der syskoplan Gruppe. Die Outsourcing-Dienstleistungen der syskoplan Gruppe, getragen von is4, sollen weiter 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.

3.3 Partnerschaften

Am bedeutendsten ist unverändert die Partnerschaft zur SAP, die neben der Entwicklungspartnerschaft die Alliance Partnerschaft Service sowie die Special Expertise Partnerschaften für

- + SAP Banking
- + SAP Consumer Products
- + mySAP CRM
- + mySAP SCM (APO)
- + SAP NetWeaver (Business Intelligence, Portal, Exchange Infrastructure, Master Data Management)
- + SAP Enterprise SOA

beinhaltet. Hinzu kommen mit syskoplan Performance KPI Analytics und syskoplan Voice KPI Analytics weitere Komponenten, die als sogenannte xApps in der zukünftigen Softwarearchitektur der SAP eine wichtige Rolle spielen. 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 verschafft.

Im Zuge unserer in 2006 begonnenen Netzwerkstrategie werden wir unser Partneruniversum weiter ausbauen. Im Rahmen des Ausbaus der Beziehungen zu Microsoft konnten wir zusätzlich die Kompetenz Data Management - Business Intelligence erwerben. Die bereits bestehenden Beziehungen zu Microsoft werden durch die Microsoftaktivitäten der seit kurzem zur Gruppe gehörigen Xuccess auf eine andere Basis gestellt. Außerdem wird sich ein Start-up abspalten, das sich verstärkt den Business Intelligence-Produkten von Microsoft widmen wird. Auf der Ebene der einzelnen spezialisierten Einheiten bleibt die strikte Loyalität zum jeweiligen Partner selbstverständlich unbedingt erhalten.

3.4 Umsatzentwicklung

Der Umsatz der syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2006 hat sich von 40,3 Mio. Euro auf 45,2 Mio. Euro erhöht, eine Steigerung um 12%. Hierbei handelt es sich um die Daten der fortgeführten Geschäftsbereiche,

die die Basis für die folgende Kommentierung bilden. Die Aktivitäten in den USA wurden im Berichtsjahr aufgegeben und unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Wesentliche Ursache für den Umsatzanstieg ist der Einbezug der macrosInnovation GmbH in den Konsolidierungskreis ab April 2006. In diesem Zeitraum erwirtschaftete die Gesellschaft (inklusive ihrer Tochter macrosSolution) einen Umsatz von 4,1 Mio. Euro. Die Umsätze der übrigen Einzelgesellschaften auf der Basis von IFRS entwickelten sich wie folgt. Die deutsche AG erzielte im vergangenen Jahr Erlöse von 28,3 Mio. Euro (Vorjahr: 29,3 Mio. Euro). Der Umsatzrückgang der AG war im Wesentlichen im 4. Quartal zu verzeichnen, wobei sich 2 Effekte überlagert haben. Einerseits sind im Vergleichsquarter 2005 sehr aufwendige Produktivsetzungen erfolgt, die in dieser Form in 2006 nicht mehr vorlagen. Andererseits wurden einige interne Projekte in Richtung Netzaufbau gestartet, die im 4. Quartal 2006 und im 1. Quartal 2007 Kapazitäten binden. cm4 trug 4,2 Mio. Euro Umsatz zum Gruppenergebnis bei, im Vorjahr lag der Umsatz bei 3,6 Mio. Euro. Die Umsätze von is4 beliefen sich auf 15,5 Mio. Euro (Vorjahr: 14,1 Mio. Euro).

Die Umsatzproduktivitäten sind im Geschäftsjahr 2006 trotz erheblicher Neueinstellungen nahezu konstant geblieben. In der syskoplan Gruppe belief sich der Umsatz bezogen auf eine Vollzeitarkbeitskraft auf 139 Tsd. Euro nach 140 Tsd. Euro ein Jahr zuvor. Dies stellt unverändert einen im Marktvergleich sehr guten Wert dar.

4. Personalentwicklung

Die Zahl der Mitarbeiter im Konzern am 31.12.2006 ist inklusive der verschiedenen Organmitglieder mit 353 Mitarbeitern im Vergleich zum 31.12.2005 um 13% gewachsen.

In der deutschen AG waren am Jahresende 204 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 191). Bei cm4 sank der Personalbestand von 30 Mitarbeitern Ende 2005 leicht auf 27 Mitarbeiter Ende 2006. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte is4, die gemeinsame Tochter mit der Melitta Gruppe, 89 Mitarbeiter (Vorjahr: 92 Mitarbeiter). In die syskoplan Gruppe traten im April 20 Mitarbeiter der macrosInnovation ein. Am Jahresende waren hier 23 Mitarbeiter tätig. Seit Dezember sind 8 Mitarbeiter der Interactiv in der syskoplan Gruppe tätig.

Umgerechnet in Vollzeitkräfte stieg die Mitarbeiterzahl der syskoplan Gruppe im Geschäftsjahr 2006 um 13% auf 326 Mitarbeiter nach 288 Mitarbeitern im Durchschnitt des Jahres 2005.

Im Juni 2006 hat die syskoplan AG ihren Vorstand erweitert. Den Bereich Finanzen verantwortet Dott. Daniele Angelucci (50). Innerhalb des Managements ist Dott. Angelucci auch für die Zusammenarbeit mit Reply zuständig. Als Vorsitzender des Vorstands verantwortet Dr. Wassel die Bereiche Strategie, Kommunikation und Investor Relations. Das operative Geschäft, der Vertrieb und das Personalwesen werden wie bisher von Dr. Meier gesteuert.

5. Angaben nach § 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB

Das Grundkapital der syskoplan AG ist eingeteilt in 4.435.616 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 je Stückaktie.

Die italienische IT-Unternehmensgruppe Reply S.p.A., Turin, Italien, hat dem Vorstand der syskoplan AG am 23. Januar 2006 mitgeteilt, dass sie am 19. Januar 2006 die Schwelle von 50 % der Stimmrechte der syskoplan AG überschritten hat. Per 31. Dezember 2006 hält die Reply S.p.A. direkt und indirekt 60,4% der syskoplan Aktien. Die Iceberg S.A., Luxemburg, Luxemburg, hat mitgeteilt, dass ihr die von der Reply S.p.A. gehaltenen bzw. zuzurechnenden Stimmrechte gemäß § 22 Abs. 1

Satz 1 Nr. 1 und Satz 2 WpHG zugerechnet werden. Die Alika s.r.l., Turin, Italien, hat mitgeteilt, dass ihr die der Iceberg S.A. zuzurechnenden Stimmrechte zugerechnet werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dott. Mario Rizzante hat mitgeteilt, dass ihm die der Alika s.r.l. zuzurechnenden Stimmrechte zuzurechnen sind.

In der Hauptversammlung vom 20. September 2000 wurde eine bedingte Kapitalerhöhung um bis zu nominal EUR 300.000 durch Ausgabe von bis zu 300.000 neuer auf den Inhaber lautende Stückaktien zur Einlösung von Bezugsrechten im Rahmen eines Aktienoptionsplans beschlossen. Im Rahmen der Ermächtigung wurden insgesamt 205.055 Aktienoptionen ausgegeben. Aus diesem bedingten Kapital wurden im Geschäftsjahr 2006 durch Ausübung von 11.031 Bezugsrechten Stück 11.031 neue auf den Inhaber lautenden Aktien im Nennbetrag von je EUR 1,00 ausgegeben.

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 EUR 2.100.000,00 (genehmigtes Kapital) zu erhöhen. In 2006 wurde das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss des Aufsichtsrates vom 10.05.2006, unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals, um EUR 224.585,00 auf EUR 4.424.585,00 durch Ausgabe von Stück 224.585 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien im Nennbetrag von je EUR 1,00 erhöht.

In der Hauptversammlung vom 24. Mai 2006 wurde der Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 24. November 2007 eigene Aktien von bis zu 10 % des damaligen Grundkapitals von EUR 4.200.000,00 zu erwerben.

Die Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Änderung der Satzung richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften des Aktiengesetzes.

6. Aktien und Optionen von Organmitgliedern

Im Zuge des Erwerbs einer Aktienmehrheit durch Reply S.p.A. haben sich die Aktienpositionen der Vorstände an der syskoplan maßgeblich reduziert. Herr Dr. Manfred Wassel und Herr Dr. Jochen Meier halten stattdessen nunmehr Aktien von Reply S.p.A. Ende 2006 hielt Herr Dr. Wassel noch 2 syskoplan Aktien (Vorjahr: 1.054.211). Die Aktienzahl von Dr. Jochen Meier belief sich auf 1 syskoplan Aktie (Vorjahr: 256.959 Aktien). Anfang 2004 hat der Vorstand beschlossen, auf die Zuteilung von Aktienoptionen zu verzichten. Demzufolge hat sich die Zahl der Aktienoptionen des Vorstandes in 2006 nicht verändert und betrug jeweils 1.724 Optionen.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dott. Mario Rizzante hielt am 31. Dezember 2006 2.679.604 syskoplan Aktien, die ihm indirekt gemäß § 22 WpHG zugerechnet werden. Dr. Niels Eskelson hielt Ende 2006 500 Aktien, Dr. Gerd Wixforth 4.200 Aktien der syskoplan AG. Die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrates halten keine Aktien. Optionen wurden an die Mitglieder des Aufsichtsrates grundsätzlich nicht ausgegeben.

Am Ende des Geschäftsjahres 2006 hielt die syskoplan AG 1.481 eigene Aktien.

7. Vergütungsbericht

Für den Abschluss der Vorstandsverträge und damit für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist der Aufsichtsrat zuständig. Die Vergütung des Aufsichtsrates ergibt sich aus der Unternehmenssatzung und wird durch die Hauptversammlung festgelegt. Nähere Einzelheiten enthält der Vergütungsbericht, der im Corporate Governance Bericht auf den Seiten 47 ff. zu finden ist. Dieser vom Wirtschaftsprüfer geprüfte Vergütungsbericht ist Teil des Lageberichtes.

8. Investitionstätigkeit

In das Sachanlagevermögen wurden weitere 0,8 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 langjährig betreibt, Detailkenntnisse und Ansprechpartner, die ein Projekt in kritischen Phasen entscheidend weiterbringen können.

In unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesene Software investierte die syskoplan weitere 0,5 Mio. Euro. Hierunter fielen auch die Entwicklungsaufwendungen für eine SAP-gestützte Lösung für ein effizientes Beschwerdemanagement im Bereich Endverbraucherservice. Die von is4 entwickelte Lösung wird Markenartiklern angeboten und ist bereits bei Hipp im Einsatz. Nach Abschreibungen belief sich der Buchwert der erworbenen und selbst entwickelten Software auf 0,4 Mio. Euro.

Am 5. April 2006 hat die syskoplan AG die Verhandlungen zum Kauf der macrosInnovation GmbH, München, erfolgreich abgeschlossen. Für einen einstelligen Millionenbetrag übernahm syskoplan alle Anteile an dem Münchener IT-Spezialisten, der produktivitätssteigernde IT-Lösungen für die Sachbearbeitung von Banken und Versicherungen anbietet. Diese Lösungen verbinden Dokumenten- und Wissensmanagement mit regelbasiertem Vorgangsmanagement.

Der Kaufpreis beinhaltet eine Bar- und eine Aktienkomponente und sieht eine Earn-out-Regelung vor. Die Aktien sind mit einer Lock-up-Frist versehen. Schuldrechtlich wirksam wurde die Transaktion zum 1. Januar 2006. In den Konzernabschluss nach IFRS wurde macrosInnovation erstmalig ab dem 2. Quartal 2006 einbezogen. Durch die Übernahme hat syskoplan seine

Position in zwei Dimensionen ausgebaut: Einerseits wird das Angebot für die Zielgruppe der Finanzdienstleister erweitert. Andererseits bringt macrosInnovation umfangreiche Erfahrungen im Einsatz serviceorientierter Architekturen mit und verstärkt damit syskoplans Umsetzungsfähigkeit in den neuen Softwaretechnologien.

CareGain, ein Start-up Unternehmen, das für Unternehmen Lösungen im Bereich des amerikanischen Gesundheitswesens anbietet, ist von den Eigentümern Anfang Januar 2006 an Fiserv, einen großen amerikanischen Healthcare Anbieter veräußert worden. Die Beteiligung an CareGain in Höhe von 10% hat syskoplan deshalb Anfang Januar 2006 mit einem Buchgewinn von 1,6 Mio. Euro vor Steuern veräußert.

Mit Wirkung zum 1. Dezember 2006 hat die syskoplan AG ihren Anteil an der Kölner Interactiv GmbH & Co. KG auf nunmehr 85% (zuvor 18%) aufgestockt. Die Mehrheitsübernahme bei Interactiv ist ein erster Schritt zum Ausbau der Position im Bereich Services für digitale Medien. Sascha Müller und Dr. Marcus Garbe, die beiden Gründer von Interactiv, führen unverändert die Geschäfte der Gesellschaft. Über die Konditionen der Transaktion vereinbarten beide Unternehmen Stillschweigen.

Interactiv entwickelt mobile Dienste und Anwendungen im Kundenauftrag. Das prämierte mobile Medienportal JOCA ist eine Lösung, mit der Fernsehzuseher, Radiohörer und Leser via Handy beispielsweise an Gewinnspielen teilnehmen und Produkte bestellen können. JOCA ermöglicht den Medien wie auch der Werbewirtschaft einen direkten, interaktiven Kundenkontakt. In Zukunft wird Interactiv zudem verstärkt als Serviceanbieter im Bereich mobiler Applikationen und Geschäftsprozesse auftreten.

9. Vermögens- und Finanzlage

9.1 Bilanzstrukturen

Die Konzernbilanzsumme der syskoplan Gruppe hat sich im vergangenen Jahr um 9% auf 40,3 Mio. Euro erhöht. Dabei ist der Anteil des Umlaufvermögens auf 71% der Bilanzsumme (nach 78% im Vorjahr) gesunken. Diese Entwicklung ist weniger auf Änderungen des Umlaufvermögens als vielmehr auf den Ausbau des langfristigen Vermögens zurückzuführen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich um 12% auf 7,6 Mio. Euro. Die Wertpapiere des Umlaufvermögens erhöhten sich akquisitionsbedingt (macrosInnovation) auf 0,9 Mio. Euro. Die liquiden Mittel gingen um 5% auf 19,0 Mio. Euro zurück. In den Vermögenswerten nicht fortgeführter Geschäftsbereiche sind weitere liquide Mittel von umgerechnet 0,7 Mio. Euro enthalten.

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum Ende des Berichtszeitraums auf 11,6 Mio. Euro (Vorjahr: 8,2 Mio. Euro). Ihr Anteil an der Bilanzsumme lag Ende 2006 bei 29% (Vorjahr: 22%). Durch den Erwerb der Unternehmen macrosInnovation und Interactiv erhöhte sich der Posten Geschäfts- und Firmenwert auf 6,4 Mio. Euro. Die sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände und die Sachanlagen reduzierten sich auf 4,5 Mio. Euro (Vorjahr: 4,9 Mio. Euro). Die nicht konsolidierten Beteiligungen sanken, bedingt durch die Umgliederung wegen des Mehrheitserwerbs an Interactiv auf 5 Tsd. Euro nach 2,0 Mio. Euro ein Jahr zuvor. Die aktiven latenten Steuerforderungen reduzierten sich, vor allem aufgrund des Verbrauchs steuerlicher Verlustvorträge im Rahmen der guten geschäftlichen Entwicklung weiter von 0,9 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro. Die Deckung der langfristigen Vermögenswerte durch Eigenkapital beläuft sich weiterhin auf über 200%.

Auf der Passivseite der Bilanz der syskoplan Gruppe erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten leicht von 9,5 Mio. Euro auf 9,7 Mio. Euro. In Relation zur

Bilanzsumme entsprach dies trotzdem einem Rückgang von 26% auf 24%. Die Rückstellungen erhöhten sich aufgrund der Berücksichtigung der Earn-Out-Verpflichtungen im Rahmen der Unternehmensakquisitionen. Ebenso erhöhten sich die Steuerverbindlichkeiten von 0,8 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro; ursächlich hierfür war im Wesentlichen der positive Geschäftsverlauf. Hingegen reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich von 3,1 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro. Für Projekte, für die mehr Anzahlungen als geleistete Aufwendungen zu Buche stehen, waren erhaltene Anzahlungen von 0,9 Mio. Euro zu passivieren. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um 19% auf 1,0 Mio. Euro.

Die langfristigen Verbindlichkeiten haben sich leicht von 6,4 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro reduziert. Im Vergleich zum Vorjahr ist auf den geänderten Ausweis der Minderheitenanteile hinzuweisen. Nachdem Minderheitengesellschafter bei Personenhandelsgesellschaften theoretisch die Möglichkeit haben, ihre Beteiligung zu kündigen, sind ihre Anteile an diesen Gesellschaften gemäß IFRS nicht mehr als Eigenkapital, sondern als langfristige Verbindlichkeiten auszuweisen. Sie sind jedes Jahr mit dem Fair Value zu bewerten; eventuelle Wertunterschiede sind im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung zu berücksichtigen. Die entsprechende Bewertung von is4 auf den 31. Dezember 2006 hat keine Unterschiede ergeben, so dass kein Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung vorlag. Im Übrigen wird die Höhe dieser Position von den auf Minderheiten entfallenden Ergebnissen von is4 sowie von Ausschüttungsbeschlüssen beeinflusst.

Zu den Pensionsverpflichtungen weisen wir darauf hin, dass in diesem Jahr erstmalig die Pensionsverpflichtungen gegen die Aktivwerte der bestehenden Rückdeckungsversicherungen verrechnet wurden, so dass hier nunmehr die nicht durch Rückdeckungsversicherungen abgedeckten Pensionsverpflichtungen der syskoplan

Gruppe ausgewiesen werden. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Die Eigenkapitalquote der syskoplan Gruppe ist im Berichtszeitraum von 57% auf 61% gestiegen. Das Grundkapital hat sich durch verschiedene Kapitalmaßnahmen erhöht. Hier ist zu einen die Ausübung von 11.031 im Rahmen des Aktienoptionsprogramms ausgegebenen Optionen durch Mitarbeiter der syskoplan zu nennen. Zum anderen und vor allem ist der Anstieg des Grundkapitals um 6% auf die für den Erwerb der macroInnovation durchgeführten Kapitalerhöhung um knapp 225.000 neue Aktien gegen Sacheinlagen zurückzuführen. Das Agio aus diesen Transaktionen hat auch zu einem Anstieg der Kapitalrücklagen um 13% auf 17,2 Mio. Euro geführt. Ebenso wurden hier die fiktiven Kosten für Aktienoptionen berücksichtigt. Die gute geschäftliche Situation der syskoplan Gruppe bewirkte einen Anstieg der Gewinnrücklagen um 68% auf 2,8 Mio. Euro. Die Rücklage für Währungskursanpassungen war im Geschäftsjahr im Zuge der Einstellung der US-Aktivitäten aufzulösen.

9.2 Liquiditätssituation

Die Liquidität der syskoplan Gruppe bewegte sich auch im Geschäftsjahr 2006 trotz erheblicher Investitionen und der Ausschüttungen an die Aktionäre auf sehr hohem Niveau. Der Cashflow nach DVFA/SG stieg um 10% auf 4,5 Mio. Euro. Aus betrieblicher Tätigkeit wurde im vergangenen Jahr ein Mittelzufluss von 3,0 Mio. Euro generiert. Im Vorjahr betrug er 5,3 Mio. Euro. Dieser Rückgang ist vor allem auf die deutliche Erhöhung des Nettoumlaufvermögens zurückzuführen. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit hat sich bezogen auf die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr von 5,3% auf 6,7% erhöht.

Die getätigten Investitionen führten im Jahre 2006 auf Gruppenebene zu Mittelabflüssen in Höhe von 3,6 Mio. Euro. Ein Jahr zuvor lag diese Position bei -1,8 Mio. Euro. Aus der Veräußerung von Sachanlagen und der

Beteiligung an CareGain resultierten Mittelzuflüsse in Höhe von 2,6 Mio. Euro.

Der Mittelabfluss aus der der Finanzierungstätigkeit beläuft sich im Wesentlichen aufgrund der Dividendenzahlungen sowie der Entnahmen der Minderheitsgesellschaften auf 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 2,0 Mio. Euro).

Insgesamt erhöhten sich die Zahlungsmittel im Jahr 2006 um 1,0 Mio. Euro auf 19,0 Mio. Euro. Die Liquidität 1. Grades (liquide Mittel in Relation zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten) lag im Jahr 2006 bei 207%. Im Vorjahr belief sie sich auf 209%. Berücksichtigt man hier auch die Forderungen und sonstigen kurzfristig liquidierbaren Positionen, so erhält man die Liquidität 2. Grades mit einem Wert von 280% nach 282% im Jahr 2005.

10. Ertragslage

Die syskoplan Gruppe hat sich im vergangenen Jahr ertragsmäßig sehr positiv entwickelt, was sich in einer EBT-Marge (EBT zu Umsatz) von 10,2 % ausdrückt.

Die Geschäftstätigkeit der beiden US-Tochtergesellschaften syskoplan consulting Inc. und syskoplan Holdings Inc. wurde in 2006 eingestellt. Das Ergebnis der US-Tochtergesellschaften wird daher als Saldogröße als Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen ausgewiesen und beläuft sich einschließlich des Ertrages aus der Veräußerung der CareGain-Beteiligung auf +0,07 Mio. Euro. Im letzten Jahr war hier noch ein Fehlbetrag von -0,5 Mio. Euro zu verzeichnen. Die einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung beziehen sich daher nur auf die Aktivitäten der deutschen Konzerngesellschaften.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz belief sich auf 13,1 Mio. Euro nach 11,7 Mio. Euro im Jahr zuvor. Das Betriebsergebnis (EBIT) lag bei 4,2 Mio. Euro (Vorjahr: 3,6

Mio. Euro). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) belief sich unter Berücksichtigung des um 0,3 Mio. Euro verbesserten Finanzergebnisses auf 4,6 Mio. Euro (Vorjahr: 3,7 Mio. Euro)

In der Analyse der Gesamtkosten der Gruppe zeigt sich im Jahresvergleich ein Anstieg um 6% auf 41,4 Mio. Euro, was insbesondere auf die Veränderungen des Konsolidierungskreises zurückzuführen ist. Die Personalkosten stiegen um 9% auf 24,7 Mio. Euro. Der Aufwand für bezogene Dienstleistungen stieg im vergangenen Jahr von 4,4 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro. Hier wirkte sich der Betrieb von Hettich im Rechenzentrum von is4 aus. Die Sachaufwendungen erhöhten sich um 2% auf 16,7 Mio. Euro.

Die Umsatzkosten lagen in 2006 mit 32,1 Mio. Euro um 7% über dem Niveau vom Vorjahr (29,9 Mio. Euro). Die Materialeinsatzquote liegt damit konstant bei 29%. Bei den Vertriebskosten war ein Anstieg um 15% auf 5,2 Mio. Euro festzustellen. Die Verwaltungskosten lagen konstant bei 4,1 Mio. Euro.

Nach Steuern, Minderheiten und dem Ergebnis aus den nicht fortgeführten US-Aktivitäten ergab sich ein Jahresüberschuss von 2,2 Mio. Euro (Vorjahr: 1,3 Mio. Euro). Hinzuweisen ist hier auf die im Vergleich zum Vorjahr von 36% auf 41% gestiegene Steuerquote. Bezogen auf eine Aktie entspricht dies unverwässert einem Ergebnis von 0,50 Euro nach 0,30 Euro im Vorjahr.

11. 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.

11.1 Bilanzstrukturen

Im Geschäftsjahr 2006 hat sich die Bilanzsumme der syskoplan AG mit 34,9 Mio. Euro im Vergleich zum

Vorjahr um 11% erhöht. Der Bilanzsummenanstieg betraf vor allem das Anlagevermögen, das um 59% auf 12,5 Mio. Euro stieg. Der Erwerb der macrosInnovation im April 2006 sowie der Interactiv im November 2006 überkompensierten dabei die vorgenommene Abwertung der Beteiligung an der amerikanischen syskoplan Consulting. Die übrigen Positionen des Anlagevermögens haben sich nur unwesentlich verändert.

Das Umlaufvermögen hat sich im Geschäftsjahr leicht auf 23,2 Mio. Euro reduziert (-5%). Dabei verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 21% auf 2,7 Mio. Euro, während die Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 18% auf 3,4 Mio. Euro zunahmen. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen ist im Vergleich zum Vorjahr von 8,2 auf 10,7 gestiegen. Trotz Dividendenzahlung und erheblicher Investitionen lagen die liquiden Mittel der syskoplan AG mit 14,2 Mio. Euro nur um 0,7 unter Vorjahresniveau.

Innerhalb der Aktiva ist der Anteil des Anlagevermögens auf nunmehr 36% (nach 25% im Vorjahr) gestiegen. Unverändert kommt dem Umlaufvermögen mit einem Bilanzsummenanteil von 64% nach 75% im Vorjahr die größte Bedeutung zu.

Das Eigenkapital erhöhte sich um 10% auf 26,5 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote ging dabei leicht von 77% auf 76% zurück. Die Rückstellungen erhöhten sich leicht um 2% auf 2,4 Mio. Euro, wofür im Wesentlichen die sonstigen Rückstellungen (Earn-Out macrosInnovation und Interactiv) ursächlich waren.

Die Liquidität 1. Grades als Verhältnis der liquiden Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 231% und lag damit auf Vorjahresniveau. Die Liquidität 2. Grades, die auch kurzfristig liquidierbare Vermögensgegenstände berücksichtigt, lag im Geschäftsjahr 2006 bei 341% nach 344% im Vorjahr.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in 2006 3,3 Mio. Euro nach 3,6 Mio. Euro im Jahr 2005. Dem verbesserten Jahresergebnis und dem deutlichen Anstieg der Abschreibungen stand eine geringere Freisetzung des Nettoumlaufvermögens gegenüber, was zu dieser Entwicklung führte.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit stiegen in 2006 deutlich von -1,9 Mio. Euro auf -3,0 Mio. Euro, im Wesentlichen durch den Erwerb der Beteiligungen. Die Hauptversammlung beschloss im Mai 2006 wie im Vorjahr die Zahlung einer Dividende von 1,1 Mio. Euro, das entspricht 0,26 Euro je Aktie. Unter Berücksichtigung der Ein- und Auszahlungen aus dem Verkauf und Erwerb eigener Aktien hat sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in 2006 auf einen Mittelabfluss von -1,0 Mio. Euro (Vorjahr: -1,1 Mio. Euro) belaufen.

11.2 Ertragslage

Die Gesamtleistung der syskoplan AG (Umsatzerlöse zuzüglich Veränderung des Bestands an unfertigen Leistungen) lag bei einer um 5 auf 189 gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl mit 29,0 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Das Betriebsergebnis belief sich im Jahr 2006 auf +0,9 Mio. Euro nach +1,2 Mio. Euro im Vorjahr, wofür eine leicht gestiegene Gesamtleistung von 29,9 Mio. Euro, aber auch ein Anstieg der Betriebsaufwendungen um 0,5 Mio. Euro ursächlich waren. Die Personalkosten stiegen um 6% auf 14,9 Mio. Euro. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen sanken hingegen um 15% auf 3,7 Mio. Euro. Um 3% stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 10,1 Mio. Euro.

Mit 1,2 Mio. Euro hat sich das Finanzergebnis der syskoplan AG im Jahre 2006 deutlich verbessert, was mit erheblich gestiegenen Beteiligungserträgen zu begründen ist, die die gestiegenen Abschreibungen auf Finanzanlagen (1,3 Mio. Euro nach 0,7 Mio. Euro) deutlich überkompensierten. Aufgrund des gestiegenen

Zinsniveaus war auch ein Anstieg der Zinserträge zu verzeichnen.

Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 2,1 Mio. Euro und hat sich gegenüber dem Vorjahr um 50% verbessert. Während im Vorjahr aufgrund der Nutzung vortragener Verluste keine Steuern zu zahlen waren, belief sich der Steueraufwand im Jahr 2006 auf 0,6 Mio. Euro, entsprechend einer Steuerquote von 28%. Der Jahresüberschuss der syskoplan AG belief sich im Berichtsjahr auf 1,5 Mio. Euro (Vorjahr: 1,4 Mio. Euro).

Die syskoplan AG weist damit einen Bilanzgewinn von 1,5 Mio. Euro aus, aus dem die Gremien die Ausschüttung für das Geschäftsjahr 2006 und die Zuführung zu den Gewinnrücklagen bestimmen werden. Wie in den Vorjahren soll eine Dividende von 0,26 Euro je Aktie gezahlt werden, was zum 31.12.2006 einer Ausschüttungssumme von 1,15 Mio. Euro entsprach. Dieser Betrag wird sich bis zur Hauptversammlung im Mai 2007 wahrscheinlich noch ändern, da sich durch mögliche Ausübungen weiterer Optionen das Grundkapital noch ändern kann.

12. 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 unser 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 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.

Die Beteiligung an Interactiv hat syskoplan im November 2006 auf 85% erhöht. Gemeinsam können syskoplan, Interactiv und die neu gegründete discovery sysko, eine weitere Tochter der syskoplan AG, die direkte Verknüpfung eines neuen Kommunikationskanals mit den CRM-Systemen von Werbetreibenden anbieten. Die Lösungen von Interactiv sind bereits mehrfach mit Preisen ausgezeichnet worden. Die starke Stellung von Reply im Telekommunikations- und Mediensektor eröffnet zusätzliche Vermarktungschancen für beide Unternehmen. Gleichwohl befinden sich sowohl Interactiv als auch discovery sysko noch in der Startphase, weshalb ein Totalverlust nicht auszuschließen ist.

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.

13. Risiken aus Finanzinstrumenten

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. Die syskoplan Gruppe arbeitet mit verschiedenen bonitätsmäßig einwandfreien Kreditinstituten zusammen,

so dass das Ausfallrisiko bei den Zahlungsmitteln minimal ist. Zinsrisiken bestehen nur in geringem Umfang, da der Anlagehorizont bei Geldanlagen im Wesentlichen sehr kurz gewählt wird.

Im Debitorenbereich unterliegt die Entwicklung des Forderungsbestandes einer permanenten Überwachung. Das Ausfallrisiko ist aufgrund der Bonität der Kunden als sehr gering einzustufen.

Im Einzelabschluss der syskoplan AG unterliegen zusätzlich die Anteile an verbundenen Unternehmen Wertänderungsrisiken. Daneben liegt aufgrund schwankender Dividenden ein mögliches Risiko von Zahlungsstromschwankungen vor. Diese Risiken unterliegen einer permanenten Kontrolle im Rahmen der rollierenden Monatsplanung.

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 für die syskoplan AG und deren Tochtergesellschaften, die kontinuierlich weiterentwickelt werden, sind in den laufenden Geschäftsbetrieb integriert.

14. Abhängigkeitsbericht

Da mit dem Mehrheitsaktionär kein Beherrschungsvertrag besteht, war der Vorstand der syskoplan AG zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet. In diesem Bericht wurden die Beziehungen zu der Alika s.r.l. und den mit der Alika verbundenen Unternehmen erfasst.

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

15. Ausblick

Das erste Geschäftsjahr seit Begründung der Partnerschaft mit Reply ist außerordentlich fruchtbar verlaufen. Auf dem Weg zum Aufbau eines Netzwerks von spezialisierten best-in-class-Unternehmen ist syskoplan gut voran gekommen, nicht nur durch die Akquisitionen von macros, Interactiv und – gerade abgeschlossen – von Xuccess. Dies und die interne Aufstellung in spezialisierten Einheiten, unter anderem sind 3 Startups bereit für den Markteintritt in 2007, legt die Basis für das Ziel der syskoplan, das profitable Wachstum weiter zu forcieren.

Über organisches Wachstum und weitere gezielte Akquisitionen von das Netzwerk stärkenden Unternehmen soll bis zum Jahr 2010 der jährliche Umsatz verdoppelt werden. Im Netzwerkportfolio werden sich dabei stets neben neuen, chancenreichen Investitionen

in Startups mit zukunftssträchtigen Themen (z.B. Telekommunikation, neue Technologien) auch etablierte Unternehmen befinden. Ergänzende Zielsetzung ist deshalb, die aktuelle Ertragskraft der syskoplan Gruppe per saldo im Wesentlichen zu erhalten. Durch die konsequente Umsetzung des Netzwerkgedankens mit einer Gruppe spezialisierter Unternehmen, die in ihrem Themengebiet best-in-class sind, verbunden mit einem systematischen und effektiven Netzwerk- bzw. Portfoliomanagement, sehen wir diese Entwicklung fundiert untermauert. Hinzu kommt, dass wir auf diesem Weg auf die langjährigen Erfahrungen und Managementmethoden unseres Partners Reply zurückgreifen können. Die finanzielle Substanz für diese angestrebte Entwicklung ist ebenfalls vorhanden.

In Umsetzung dieser mittelfristigen Zielsetzung gehen wir für das Geschäftsjahr 2007 von einem Umsatz zwischen 56 und 60 Mio. Euro aus. Dieses Wachstum von deutlich über 20% wird sich sowohl auf die Performance der heute bereits vorhandenen Netzwerkeinheiten als auch auf mögliche weitere Transaktionen im Bereich Mergers und Acquisitions stützen, um das syskoplan Netzwerk in 2007 weiter auszubauen. Ebenso rechnen wir mit einer weiterhin zweistelligen EBITDA-Marge. Der erwirtschaftete Cashflow wird die Liquidität der Gruppe stärken und zur Finanzierung weiterer Akquisitionen beitragen.

16. Besondere Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Die syskoplan AG und die Gesellschafter der Xuccess Consulting GmbH mit Sitz Gilching bei München haben am 12.01.2007 einen Letter of Intent unterzeichnet, der den Erwerb von 100% der Gesellschaftsanteile an Xuccess durch die syskoplan zum Ziel hat. Der Kaufpreis im einstelligen Millionenbereich beinhaltet eine Bar- und eine Aktienkomponente und sieht eine Earn-out-Regelung vor. Die Aktien werden mit einer Lock-up-Frist versehen. Die Unterzeichnung des Kaufvertrages wurde am 06.02.2007 vollzogen.

Xuccess ist Spezialist für die betriebswirtschaftliche Beratung im Rahmen des bankaufsichtsrechtlichen Meldewesens und bietet außerdem IT-Beratung im Umfeld der Microsoft-Technologien. Die Gesellschaft ist Goldpartner von Microsoft. Xuccess setzte im vergangenen Geschäftsjahr mit 40 Mitarbeitern 7,6 Mio. Euro um; die EBT-Marge ist zweistellig.

Durch die Übernahme wird syskoplan sein Dienstleistungsportfolio im Bereich Banken / Finanzdienstleister weiter ausbauen. Die Xuccess-Aktivitäten im Microsoft-Umfeld sind ein wichtiger Baustein im Rahmen des angestrebten weiteren Ausbaus der Microsoft-Kompetenzen im Unternehmensnetzwerk der syskoplan.

Nach dem 31.12.2006 sind darüber hinaus keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Gütersloh, 01. März 2007

syskoplan AG

Der Vorstand



2.2 Die Organe

Vorstand

Im Berichtsjahr gehörten folgende Herren dem Vorstand an:

Dr. Manfred Wassel, Gütersloh

Vorsitzender des Vorstandes
Unternehmensstrategie, Marketing, Kommunikation,
Investor Relations

Dott. Daniele Angelucci, Gütersloh

Finanzen, Mergers & Acquisitions, Reply Netzwerk
seit 01.09.2006

Dr. Jochen Meier, Löhne

Operations, Vertrieb, Personal

Aufsichtsrat

Im Berichtsjahr waren folgende Personen Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft:

Dott. Mario Rizzante

Vorsitzender
Turin, Italien
Präsident der Reply S.p.A.
Mitglied seit 16.02.2006, stellvertretender Vorsitzender
seit 21.03.2006, Vorsitzender seit 24.05.2006

Dr. Stefan Duhnkrack

Hamburg
Partner Heuking Kühn Lüer Wojtek
seit 16.02.2006

Dott. Riccardo Lodigiani

Turin, Italien
Senior Partner der Reply S.p.A.
seit 16.02.2006

Dr. Niels Eskelson

Stellvertretender Vorsitzender
Paderborn
Unternehmensberater
Vorsitzender bis 24.05.2006, stellvertretender Vorsit-
zender seit 24.05.2006

Dott. Tatiana Rizzante

Turin, Italien
Senior Partnerin der Reply S.p.A.
seit 16.02.2006

Dr. Gerd Wixforth

Gütersloh
Stadtdirektor a. D.

Herr Dr. Klaus Weigel hat zum 18.01.2006 sein Amt als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates nieder-
gelegt. Zum 15.02.2006 sind die Herren Dr. Peter Pagé,
Dr. Reinhard K. Sprenger und Markus Wilhelm aus dem
Aufsichtsrat ausgeschieden.

2.3 Bericht des Aufsichtsrates

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 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 2006 fanden turnusmäßig 5 Sitzungen statt (21. März, 23. Mai, 24. Mai, 26. September und 05. Dezember 2006). 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 05. Dezember 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 2006 mit Lagebericht der syskoplan AG ist durch den gewählten Abschlussprüfer, die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, 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 rechtzeitig vorgelegen. Sie wurden geprüft und in der Sitzung vom 21. März 2007 ausführlich erörtert. Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses teil. Dabei berichteten sie über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lage- und Konzernlageberichtes hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt und festgestellt, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. Der Aufsichtsrat hat den Konzernabschluss 2006 und den Jahresabschluss 2006 der syskoplan AG nebst zusammengefasstem Lage- und Konzernlagebericht gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

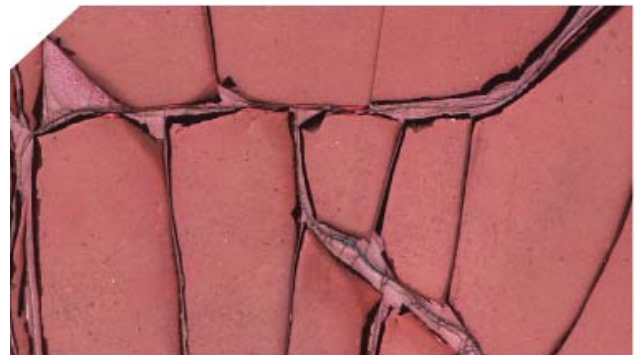
Der vom Vorstand aufgestellte Abhängigkeitsbericht der syskoplan AG wurde ebenfalls vom Abschlussprüfer geprüft. Er hat nach pflichtgemäßer Prüfung und Beurteilung bestätigt, dass die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war und bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen. Nach seiner eigenen Prüfung kommt der Aufsichtsrat zu dem abschließenden Ergebnis, dass der Abhängigkeitsbericht vollständig und richtig ist und sich keine Einwendungen gegen die Schlussklärung des Vorstandes gemäß § 312 Abs. 3 AktG ergeben.

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 2007

Der Aufsichtsrat

gez. Dott. Mario Rizzante
Vorsitzender



2.4 Corporate Governance Bericht

syskoplan hat sich schon immer an anerkannten Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung orientiert. Die Prinzipien der Corporate Governance stehen für eine verantwortungsvolle, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle. Von besonderer Bedeutung sind für syskoplan dabei die Achtung der Aktionärsinteressen, eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sowie eine offene und transparente Unternehmenskommunikation.

Mit der Beachtung dieser Grundsätze möchte syskoplan das der Gesellschaft von Kunden, Arbeitnehmern und Aktionären entgegengebrachte Vertrauen bestätigen. Diese Grundsätze werden kontinuierlich weiter entwickelt.

1. Entsprechenserklärung

Am 05. Dezember 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen, nach der

„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 24. Juli 2006 bekannt gemachten Fassung vom 12. Juni 2006 mit folgenden Einschränkungen entsprochen wurde:

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.

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.

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.

Die Veröffentlichung von Kandidatenvorschlägen für den Aufsichtsratsvorsitz (Ziffer 5.4.3) im Vorfeld einer Wahl halten Vorstand und Aufsichtsrat nicht für zweckmäßig. Die Eignung der der Hauptversammlung zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagenen Kandidaten sollte generell sorgfältig und unabhängig von einem eventuell zu übernehmenden weiteren Amt erfolgen. Im Übrigen ist der Aufsichtsrat durch die von der Hauptversammlung beschlossene Satzung ermächtigt, aus seiner Mitte den Vorsitzenden zu wählen.

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 24. Juli 2006 bekannt gemachten Fassung vom 12. Juni 2006 mit den gleichen Einschränkungen entsprochen werden soll."

2. 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 zurzeit 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 Aufsichtsrat vor, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezieht.

3. Vergütungsbericht¹

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

3.1 Vergütung des Vorstands

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 10,2 Mio. Euro) und übernimmt die Kosten der mit einer solchen Inanspruchnahme im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigung sowie der auf diese Kostenübernahme entfallenden Steuern.

Für das Geschäftsjahr 2006 belief sich die Vergütung der Mitglieder des Vorstands auf 1.190,3 Tsd. Euro. Die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstandes entfallenden Beträge sind in der nachfolgenden Tabelle aufgelistet. Hierbei ist anzumerken, dass Herr Dott. Angelucci unterjährig in den Vorstand eingetreten ist. Außerdem widmet er der syskoplan Aufgabe 80% seiner Arbeitszeit; in der restlichen Zeit nimmt er noch Aufgaben im Netzwerk der Reply S.p.A. wahr.

¹ Der hier abgedruckte Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichtes und wurde vom Wirtschaftsprüfer geprüft.

Vergütung des Vorstands 2006

in Tsd. Euro, Optionen in Stück	Fixum	Tantieme	Sachbe- züge	Insgesamt	Optionen	Jährliche Pensions- zusage	Veränderung der Pensionsrückstel- lung
Dr. Manfred Wassel	478	63	17	558	0	65	35
Dott. Daniele Angelucci*)	104	16	4	124	0	0	0
Dr. Jochen Meier	422	56	29	508	0	46	16
Insgesamt	1.005	135	51	1.190	0	111	51

*) Die Zahlungen an Herrn Dott. Angelucci haben im September 2006 eingesetzt.

Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2005 sahen wie folgt aus:

in Tsd. Euro, Optionen in Stück	Fixum	Tantieme	Sachbe- züge	Insgesamt	Optionen	Jährliche Pensions- zusage	Veränderung der Pensionsrückstel- lung
Dr. Manfred Wassel	466	60	15	541	0	65	20
Dr. Jochen Meier	412	53	29	494	0	46	8
Insgesamt	878	113	44	1.035	0	111	28

Das Unternehmen zahlt für die Vorstände keine Sozialabgaben. Im Berichtsjahr wurden Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

Letztmalig im Geschäftsjahr 2003 wurden Herrn Dr. Wassel und Herrn Dr. Meier Aktienoptionen im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der syskoplan AG

zugeteilt. Aus dieser Zeit besitzen beiden Herren noch Optionen zu den nachstehend genannten Bedingungen:

Optionsbesitz Vorstand	Ausgabejahr	Anzahl	Ausübungspreis	Verfall
Dr. Manfred Wassel	2000	500	26,40	05.10.2007
	2001	624	21,16	12.04.2008
	2002	300	22,08	22.04.2009
	2003	300	6,71	24.04.2010
	Summe	1.724		
Dr. Jochen Meier	2000	500	26,40	05.10.2007
	2001	624	21,16	12.04.2008
	2002	300	22,08	22.04.2009
	2003	300	6,71	24.04.2010
	Summe	1.724		

Ausübungspreis in Euro

Aufgrund der Kursentwicklung der syskoplan Aktie in den vergangenen Jahren sind nur die in 2003 ausgegebenen Optionen werthaltig.

Für den Fall der Beendigung ihrer Tätigkeit sind den Herren Dr. Wassel und Dr. Meier weitere Leistungen zugesagt worden. Sofern der bis zum 31.12.2009 laufende Vertrag von Herrn Dr. Wassel aus Gründen, die Herr Dr. Wassel nicht zu vertreten hat, nicht zu den heute gültigen Konditionen verlängert wird, hat Herr Dr. Wassel Anspruch auf 65% der gesamten Vergütung (eingeschlossen fixe und variable Komponenten), die er in den letzten 5 Jahren bezogen hat. Diese Kompensation erhöht sich um 5% für jede zusätzlichen 5 Jahre nach dem 01.01.2010.

Sofern der bis zum 31.12.2009 laufende Vertrag von Herrn Dr. Meier aus Gründen, die Herr Dr. Meier nicht zu vertreten hat, nicht zu den heute gültigen Konditionen verlängert wird, hat Herr Dr. Meier Anspruch auf 45% der gesamten Vergütung (eingeschlossen fixe und variable Komponenten), die er in den letzten

5 Jahren bezogen hat. Diese Kompensation erhöht sich um 5% für jede zusätzlichen 5 Jahre nach dem 01.01.2010.

3.2 Vergütung des Aufsichtsrates

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten gemäß § 9 der Satzung außer der Erstattung ihrer durch die Teilnahme an den Aufsichtsratsitzungen entstehenden Aufwendungen eine feste Vergütung von 10.000 € pro vollem Geschäftsjahr. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden das Doppelte und für seinen Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages.

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

Außerdem versichert die Gesellschaft die Aufsichtsratsmitglieder gegen zivil- und strafrechtliche Inanspruchnahme im Zusammenhang mit der Wahrnehmung ihrer Mandate (bis zu einer Höchstsumme von 10,2 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.

Vergütung des Aufsichtsrates	2006	2005
Dott. Mario Rizzante, Mitglied seit 16.2.06, Vorsitzender seit 24.05.06)	16	-
Dr. Niels Eskelson, Vorsitzender bis 24.05.06, stellvertr. Vorsitzender seit 24.5.06	17	20
Dr. Klaus Weigel, stellv. Vorsitzender bis 09.01.06	1	15
Dr. Stefan Duhnkrack, seit 16.02.06	9	-
Dott. Riccardo Lodigiani, seit 16.02.06	9	-
Dr. Peter Pagé, bis 15.02.06	1	10
Dott. Tatiana Rizzante, seit 16.02.06	9	-
Dr. Reinhard K. Sprenger, bis 15.02.06	1	10
Markus Wilhelm, bis 15.02.06	1	10
Dr. Gerd Wixforth	10	10
Insgesamt	73	75

4. Wertpapiergeschäfte und –besitz von Organmitgliedern

Im Geschäftsjahr 2006 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 31.12.2006 stellte sich der Aktien- und Optionsbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat wie folgt dar:

Organ	Anzahl	
	Aktien	Optionen
Vorstand	2	3.448
Aufsichtsrat *)	2.684.104	0

*) Davon 2.679.604 indirekte Zurechnung gem. § 22 WpHG

Detaillierte Angaben hierzu finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 34.

5. An die Mitglieder des Aufsichtsrates gezahlte Vergütungen

Außer als Vergütung ihrer Tätigkeit im Aufsichtsrat hat syskoplan AG den Aufsichtsratsmitgliedern keine Ver-

gütungen gezahlt oder Vorteile gewährt im Zusammenhang mit persönlich erbrachten Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen.

Wir weisen ergänzend darauf hin, dass das Aufsichtsratsmitglied Herr Dr. Stefan Duhnkrack Partner der Anwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek (HKLW) ist, die die syskoplan AG in rechtlichen Fragen berät. Die im Jahr 2006 in Anspruch genommenen rechtlichen Beratungsdienstleistungen von HKLW, die ausnahmslos außerhalb des Aufgabenbereichs von Herrn Dr. Duhnkrack in seiner Funktion als Aufsichtsrat lagen, wurden vom Aufsichtsrat gemäß § 114 AktG genehmigt. Beratungsleistungen in seiner Funktion als Aufsichtsrat hat Herr Dr. Duhnkrack der Gesellschaft nicht in Rechnung gestellt.

6. 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 zurzeit 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 32 dargestellt.



2.5 Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Anhang	Kumulierter Zeitraum		
		2006	2005	Veränderung
Fortgeführte Geschäftsbereiche				
Umsatzerlöse	(22)	45.227	40.334	12%
Umsatzkosten	(23)	32.097	28.628	12%
Bruttoergebnis vom Umsatz		13.130	11.706	12%
Vertriebskosten	(23)	5.226	4.356	20%
Allgemeine und Verwaltungskosten	(23)	4.086	4.080	0%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (+ = Ertrag)		336	282	19%
Betriebsergebnis		4.154	3.552	17%
Zinserträge		538	304	77%
Zinsaufwendungen		87	153	-43%
Sonstiges Finanzergebnis		7	1	> 100%
Finanzergebnis		444	150	> 100%
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern		4.598	3.702	24%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(24)	1.877	1.331	41%
Jahresergebnis vor Ergebniszuweisung an Kommanditisten		2.721	2.371	15%
Konzernfremden Kommanditisten von Tochterunternehmen zuzuweisendes Ergebnis		582	621	-6%
Gewinn nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen		2.139	1.750	22%
Eingestellte Geschäftsbereiche				
Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	(25)	68	-498	> 100%
Konzernjahresüberschuss		2.206	1.252	76%
Davon entfallen auf:				
die Aktionäre der Muttergesellschaft		2.206	1.252	76%
Minderheitsgesellschafter		0	0	
Ergebnis je Aktie (Euro)				
Aus fortgeführten Geschäftsbereichen				
unverwässert		0,48	0,42	16%
verwässert		0,48	0,42	16%
Aus fortgeführten und eingestellten Geschäftsbereichen				
unverwässert		0,50	0,30	67%
verwässert		0,50	0,30	67%
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien				
- unverwässert		4.433.417	4.200.000	6%
- verwässert		4.444.461	4.200.000	6%

Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2006

Aktiva (alle Zahlen in Tsd. Euro)	Anhang	2006	2005	Veränderung
Langfristige Vermögensgegenstände				
Geschäfts- oder Firmenwert	(5)	6.408	0	
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	(6)	445	658	-32%
Sachanlagen	(6)	4.048	4.202	-4%
Finanzielle Vermögenswerte	(7)	238	2.385	-90%
Latente Steueransprüche	(8)	491	933	-47%
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		11.630	8.178	42%
Kurzfristige Vermögensgegenstände				
Vorräte		0	24	-100%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	(9)	7.605	8.592	-11%
Zu Handelszwecken gehaltene Wertpapiere	(10)	900	0	
Bankguthaben und Kassenbestand	(11)	19.049	20.003	-5%
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		27.554	28.619	-4%
Vermögenswerte aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	(25)	1.095	0	
Aktiva, gesamt		40.279	36.797	9%

Passiva (alle Zahlen in Tsd. Euro)	Anhang	2006	2005	Veränderung
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	(12)	4.436	4.200	6%
Kapitalrücklage	(13)	17.152	15.242	13%
Gewinnrücklagen	(14)	2.750	1.635	68%
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	(15)	0	-194	-100%
Eigene Anteile	(16)	-12	-15	17%
Eigenkapital der Aktionäre der syskoplan AG		24.326	20.868	17%
Anteile anderer Gesellschafter	(17)	45	24	88%
Eigenkapital, gesamt		24.371	20.892	17%
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	(17)	3.565	3.612	-1%
Langfristige Schulden				
Bankdarlehen	(18)	1.627	1.828	-11%
Pensionsverpflichtungen	(19)	746	586	27%
Langfristige Rückstellungen	(20)	318	332	-4%
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		2.691	2.746	-2%
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Rückstellungen	(21)	5.182	3.478	49%
Steuerschulden		146	293	-50%
Kontokorrentkredite und Bankdarlehen	(18)	200	908	-78%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		493	3.087	-84%
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		3.244	1.781	82%
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		9.265	9.547	-3%
Schulden aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	(25)	387	0	
Verbindlichkeiten, gesamt		12.343	12.293	0%
Passiva, gesamt		40.279	36.797	9%

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro	1.1.- 31.12.2006	1.1.- 31.12.2005
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Jahresergebnis	2.207	1.252
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.877	1.331
Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	-68	498
Kommanditisten von Tochtergesellschaften zuzuweisendes Ergebnis	582	621
Zinsergebnis	-444	-150
Betriebsergebnis	4.154	3.552
Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte	1.158	949
Übrige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	-7	101
Veränderung der Rückstellungen	-254	764
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von langfristigen Gegenständen des Anlagevermögens	-2	4
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	1.939	-2.347
Veränderung der Verbindlichkeiten	-2.890	3.090
Gezahlte Zinsen	-87	-153
Erhaltene Zinsen	538	304
Gezahlte Ertragsteuern	-905	-413
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche	-560	-554
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	3.084	5.297

Alle Zahlen in Tsd. Euro	1.1.- 31.12.2006	1.1.- 31.12.2005
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	-822	-807
Auszahlungen für den Kauf von sonstigen Finanzanlagen	-187	-1.018
Auszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen	-2.589	0
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	15	2
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche	2.594	0
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-989	-1.823
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
An Aktionäre gezahlte Dividenden	-1.092	-1.092
An Minderheitsgesellschafter ausgezahlte Gewinne	-623	-755
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	170	61
Auszahlungen aus dem Kauf eigener Aktien	-88	-76
Sonstige Einzahlungen in die Kapitalrücklage	145	0
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	-182	-153
Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche	-726	66
Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel	-2.396	-1.949
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes	-301	1.525
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	20.003	18.478
Liquide Mittel am Ende der Periode	19.702	20.003
Abzüglich Zahlungsmittelbestand in den Vermögenswerten aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	-653	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz	19.049	20.003

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrück- lage	Gewinnrück- lagen
Stand zum 1.1.2005			
Ursprünglicher Wertansatz	4.200	15.141	3.143
Anpassung früherer Berichtsperioden	0	0	-1.668
Stand zum 1.1.2005 nach Anpassungen	4.200	15.141	1.475
Direkt im Eigenkapital erfasste Differenzen aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen	0	0	0
Jahresergebnis	0	0	1.252
Gesamtergebnis der Periode	0	0	1.252
In der GuV berücksichtigter Aufwand aus der Gewährung von Aktienoptionen	0	101	0
Dividenden	0	0	-1.092
Erwerb eigener Aktien	0	0	0
Stand zum 1.1.2006 nach Anpassungen	4.200	15.242	1.635
Direkt im Eigenkapital erfasste Differenzen aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen	0	0	0
Jahresergebnis	0	0	2.207
Gesamtergebnis der Periode	0	0	2.207
In der GuV berücksichtigter Aufwand aus der Gewährung von Aktienoptionen	0	22	0
Dividenden	0	0	-1.092
Ausgabe neuer Aktien	236	1.743	0
Veränderungen im Konsolidierungskreis	0	0	0
Verkauf eigener Aktien	0	0	0
Übrige Veränderungen	0	145	0
Stand zum 31.12.2006	4.436	17.152	2.750

Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	Eigene Anteile	Eigenkapital der Aktionäre der syskoplan AG	Minderheitsanteil	Summe Eigenkapital
-296	-7	22.181	2.249	24.430
0	0	-1.668	-2.225	-3.893
-296	-7	20.513	24	20.537
102	0	102	0	102
0	0	1.252	0	1.252
102	0	1.354	0	1.354
0	0	101	0	101
0	0	-1.092	0	-1.092
0	-8	-8	0	-8
-194	-15	20.868	24	20.892
194	0	194	0	194
0	0	2.207	0	2.207
194	0	2.401	0	2.401
0	0	22	0	22
0	0	-1.092	0	-1.092
0	0	1.979	0	1.979
0	0	0	21	21
0	3	3	0	3
0	0	145	0	145
0	-12	24.326	45	24.371

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Anschaffungs- oder Herstellungskosten

A. Geschäftsjahr 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro

	01.01.2006	Zugänge durch Erwerb von Tochterunternehmen
I. Geschäfts- und Firmenwert	1.509	6.408
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	2.749	7
2. Selbstentwickelte Software	2.535	0
	5.284	7
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	4.011	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.737	63
	8.748	63
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	1.989	-662
2. Sonstige Wertpapiere	46	0
3. Sonstige Ausleihungen	350	-350
	2.385	-1.012
V. Summe Anlagevermögen	17.926	5.466

B. Geschäftsjahr 2005

Alle Zahlen in Tsd. Euro

	01.01.2005	Zugänge durch Erwerb von Tochterunternehmen
I. Geschäfts- und Firmenwert	1.509	0
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	2.521	0
2. Selbstentwickelte Software	2.307	0
	4.828	0
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	4.011	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.462	0
	8.473	0
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	1.147	0
2. Sonstige Wertpapiere	45	0
3. Sonstige Ausleihungen	0	0
	1.192	0
V. Summe Anlagevermögen	16.002	0

Umbuchung in nicht fortgeführte Geschäftsbereiche	Zugänge	Abgänge	31.12.2006
0	0	0	7.917
0	374	551	2.579
-505	78	23	2.085
-505	452	574	4.664
0	0	0	4.011
-430	370	982	3.758
-430	370	982	7.769
-1.322	0	0	5
0	177	0	223
0	10	0	10
-1.322	187	0	238
-2.257	1.009	1.556	20.588

Währungsdifferenzen	Zugänge	Abgänge	31.12.2005
0	0	0	1.509
0	234	6	2.749
48	180	0	2.535
48	414	6	5.284
0	0	0	4.011
12	393	130	4.737
12	393	130	8.748
175	667	0	1.989
0	1	0	46
0	350	0	350
175	1.018	0	2.385
235	1.825	136	17.926

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens (2)

Kumulierte Abschreibungen

A. Geschäftsjahr 2006 Alle Zahlen in Tsd. Euro	01.01.2006	Umbuchung in nicht fortgeführte Geschäftsber.
I. Geschäfts- und Firmenwert	1.509	0
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	2.380	0
2. Selbstentwickelte Software	2.246	-489
	4.626	-489
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	694	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.852	-358
	4.546	-358
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	0	0
2. Sonstige Wertpapiere	0	0
3. Sonstige Ausleihungen	0	0
	0	0
V. Summe Anlagevermögen	10.681	-847

B. Geschäftsjahr 2005 Alle Zahlen in Tsd. Euro	01.01.2005	Währungsdifferenzen
I. Geschäfts- und Firmenwert	1.509	0
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	2.066	0
2. Selbstentwickelte Software	1.935	41
	4.001	41
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	553	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.663	0
	4.216	0
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	0	0
2. Sonstige Wertpapiere	0	0
3. Sonstige Ausleihungen	0	0
	0	0
V. Summe Anlagevermögen	9.726	41

Abschreibungen des Geschäftsjahres	Abgänge	31.12.2006
0	0	1.509
341	539	2.182
303	23	2.037
644	562	4.219
141	0	835
373	981	2.886
514	981	3.721
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	0	0
1.158	1.543	9.449

Abschreibungen des Geschäftsjahres	Abgänge	31.12.2005
0	0	1.509
320	6	2.380
270	0	2.246
590	6	4.626
141	0	694
315	126	3.852
456	126	4.546
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	0	0
1.046	132	10.681

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens (3)

Buchwerte

A. Geschäftsjahr 2006 Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	01.01.2006
I. Geschäfts- und Firmenwert	6.408	0
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	397	369
2. Selbstentwickelte Software	48	289
	445	658
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	3.176	3.317
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	872	885
	4.048	4.202
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	5	1.989
2. Sonstige Wertpapiere	223	46
3. Sonstige Ausleihungen	10	350
	238	2.385
V. Summe Anlagevermögen	11.139	7.245

B. Geschäftsjahr 2005 Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2005	01.01.2005
I. Geschäfts- und Firmenwert	0	0
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Erworbene Software	369	455
2. Selbstentwickelte Software	289	372
	658	827
III. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	3.317	3.458
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	885	799
	4.202	4.257
IV. Finanzielle Vermögenswerte		
1. Beteiligungen	1.989	1.147
2. Sonstige Wertpapiere	46	45
3. Sonstige Ausleihungen	350	0
	2.385	1.192
V. Summe Anlagevermögen	7.245	6.276



Quartals-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Anhang	1. Quartal			2. Quartal		
		2006	2005	Veränderung	2006	2005	Veränderung
Fortgeführte Geschäftsbereiche							
Umsatzerlöse	(22)	10.398	9.392	11%	12.073	10.697	13%
Umsatzkosten	(23)	7.475	6.768	10%	8.693	7.299	19%
Bruttoergebnis vom Umsatz		2.924	2.624	11%	3.380	3.398	-1%
Vertriebskosten	(23)	1.138	1.023	11%	1.423	1.111	28%
Allgemeine und Verwaltungskosten	(23)	915	1.050	-13%	1.113	1.184	-6%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (+ = Ertrag)		95	66	45%	203	5	> 100%
Betriebsergebnis		965	618	56%	1.047	1.108	-5%
Zinserträge		103	82	25%	106	71	50%
Zinsaufwendungen		21	32	-34%	22	31	-28%
Sonstiges Finanzergebnis		-3	-4	-20%	0	-3	> 100%
Finanzergebnis		85	55	56%	84	43	93%
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern		1.051	673	56%	1.131	1.151	-2%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(24)	374	238	57%	479	414	16%
Jahresergebnis vor Ergebniszuzuweisung an Kommanditisten		676	435	55%	652	737	-12%
Konzernfremden Kommanditisten von Tochterunternehmen zuzuweisendes Ergebnis		151	132	15%	72	152	-53%
Gewinn nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen		526	303	73%	580	584	-1%
Eingestellte Geschäftsbereiche							
Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	(25)	233	21	> 100%	32	-131	> 100%
Konzernjahresüberschuss		759	324	> 100%	612	454	35%
Davon entfallen auf:							
die Aktionäre der Muttergesellschaft		759	324	> 100%	612	454	35%
Minderheitsgesellschafter		0	0		0	0	
Ergebnis je Aktie (Euro)							
Aus fortgeführten Geschäftsbereichen							
unverwässert		0,12	0,07	64%	0,13	0,14	-6%
verwässert		0,12	0,07	64%	0,13	0,14	-6%
Aus fortgeführten und eingestellten Geschäftsbereichen							
unverwässert		0,17	0,08	> 100%	0,14	0,11	28%
verwässert		0,17	0,08	> 100%	0,14	0,11	27%
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien							
unverwässert		4.427.420	4.200.000	5%	4.435.316	4.200.000	6%
verwässert		4.442.711	4.200.000	6%	4.450.607	4.200.000	6%

Die Darstellung der Einzelquartale ist ein zusätzlicher Service für unsere Leser; sie basiert auf den durchgesehenen Quartalsberichten, ist vom Wirtschaftsprüfer nicht aber geprüft worden.

3. Quartal			4. Quartal			Kumulierter Zeitraum		
2006	2005	Veränderung	2006	2005	Veränderung	2006	2005	Veränderung
11.480	9.837	17%	11.276	10.409	8%	45.227	40.334	12%
8.019	6.807	18%	7.910	7.755	2%	32.097	28.628	12%
3.461	3.030	14%	3.367	2.654	27%	13.130	11.706	12%
1.248	1.108	13%	1.416	1.116	27%	5.226	4.356	20%
1.016	924	10%	1.042	922	13%	4.086	4.080	0%
63	92	-32%	-26	119	< -100%	336	282	19%
1.260	1.090	16%	882	736	20%	4.154	3.552	17%
118	66	79%	211	85	> 100%	538	304	77%
20	29	-30%	23	62	-63%	87	153	-44%
2	-2	> 100%	8	10	-13%	7	1	> 100%
96	39	> 100%	180	13	> 100%	444	150	> 100%
1.356	1.129	20%	1.061	749	42%	4.598	3.702	24%
531	412	29%	493	266	85%	1.877	1.331	41%
825	716	15%	570	482	18%	2.721	2.371	15%
216	192	13%	145	146	-1%	582	621	-6%
610	525	16%	424	337	26%	2.139	1.750	22%
-16	-225	93%	-181	-162	-12%	68	-498	> 100%
	299	98%	243	175	39%	2.207	1.252	76%
594	299	98%	243	175	39%	2.207	1.252	76%
0	0		0	0		0	0	
0,14	0,12	10%	0,10	0,08	19%	0,48	0,42	16%
0,14	0,12	10%	0,10	0,08	19%	0,48	0,42	16%
0,13	0,07	88%	0,05	0,04	32%	0,50	0,30	67%
0,13	0,07	88%	0,05	0,04	32%	0,50	0,30	67%
4.435.316	4.200.000	6%	4.435.316	4.200.000	6%	4.433.417	4.200.000	6%
4.437.676	4.200.000	6%	4.437.676	4.200.000	6%	4.444.461	4.200.000	6%

2.6 Konzern-Anhang für das Geschäftsjahr 2006

Allgemeine Angaben

Die syskoplan AG wurde 1983 gegründet und ist seit November 2000 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Als namhafter Software-Integrator und Beratungspartner realisiert sie für vornehmlich deutsche Großunternehmen und Branchenführer Softwareprojekte mit einem besonderen Fokus auf ganzheitlichen Lösungen zur kundenzentrierten Unternehmensführung. Die Kunden der syskoplan AG können sich über eine individuelle Kundenbeziehung (one to one) gegenüber dem Wettbewerb differenzieren. syskoplan liefert IT-Unterstützung für CRM-geprägte Prozesse, indem Standardsoftware veredelt, ergänzt und integriert wird.

syskoplan baut durch externe Unternehmensakquisitionen, aber auch durch die interne Aufstellung in kleine spezialisierte Einheiten, ein Netzwerk von best-in-class-Unternehmen auf.

Zurzeit umfasst das Unternehmensnetzwerk der syskoplan die nachstehenden Tochterunternehmen mit den folgenden Aufgaben:

- + cm4 bietet IT-Projektdienstleistungen und Produkte für die Erstellung von Lösungen für die Branchen Direktmarketing, Medien und Versandhandel an.
- + is4 realisiert Softwarelösungen für die Konsumgüterindustrie und für IT-Provider. Außerdem werden branchenneutral Rechenzentrumsdienstleistungen angeboten.
- + macrosInnovation bietet produktivitätssteigernde IT-Lösungen für die Sachbearbeitung in den Branchen Banken und Versicherungen. Diese Lösungen verbinden Dokumenten- und Wissensmanagement mit regelbasiertem Vorgangsmanagement.
- + Interactiv entwickelt mobile Dienste und Anwendungen im Kundenauftrag. In Zukunft wird Interactiv zudem verstärkt als Serviceanbieter im Bereich mobiler Applikationen und Geschäftsprozesse auftreten.
- + discovery sysko unterstützt Broadcast- und Medienunternehmen im Prozess der Digitalisierung, indem sie Beratungsdienstleistungen und Digitaltechniken für ein effizientes Management des gesamten Lebenszyklus der digitalen Inhalte anbietet.
- + Die Anfang 2007 erworbene Xuccess ist Spezialist für das aufsichtsrechtliche Meldewesen (z. B. Basel II) von Kreditinstituten. Außerdem bietet die Gesellschaft als Goldpartner IT-Beratung im Microsoft-Umfeld an.

Die syskoplan AG erstellt als Mutterunternehmen einen Konzernabschluss. Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 wurde gemäß § 315a HGB in Verbindung mit der EU-Verordnung 1606/2002 vom 19. Juli 2002 nach den am Abschlusstichtag geltenden und von der EU übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt.

Die syskoplan AG wird ihrerseits wieder in den Konzernabschluss des Mehrheitsgesellschafters der Reply S.p.A., Turin, Italien einbezogen. Der Konzernabschluss der Reply S.p.A. wird veröffentlicht und im Registro delle Imprese di Torino unter der Nummer 97579210010, Partita 08013390011 hinterlegt. Der Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen wird von der Alike s.r.l., Turin, Italien, aufgestellt. Der Konzernabschluss der Alike s.r.l. wird im Registro delle Imprese di Torino unter der Nummer 07011510018 hinterlegt.

Der Konzernabschluss ist Euro aufgestellt. Alle Angaben erfolgen in Tsd. Euro.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die bei der Erstellung dieses Konzernabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind unten aufgeführt.

1. Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

1.1 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden die Abschlüsse des Mutterunternehmens und der von der Gesellschaft beherrschten Unternehmen (ihrer Tochterunternehmen) im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen.

Beim Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen werden die Vermögenswerte und Schulden der entsprechenden Tochterunternehmen mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet. Übersteigen die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte abzüglich Schulden, so wird der Unterschiedsbetrag als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen. Jeder negative Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs und den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten und Schulden (d.h. ein Abschlag beim Erwerb) wird in der Periode des Erwerbs ertragswirksam erfasst. Die Anteile von Minderheitsanteilseignern werden zu dem dem Minderheitsanteil entsprechenden Teil der beizulegenden Zeitwerte der erfassten Vermögenswerte und Schulden ausgewiesen. Anschließend werden etwaige dem Minderheitsanteil zurechenbare Verluste, die den Minderheitsanteil übersteigen, direkt mit den Anteilen der Muttergesellschaft verrechnet.

Minderheitenanteile bei voll konsolidierten Kapitalgesellschaften werden als gesonderte Position innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Anteile konzernfremder Kommanditisten von Tochtergesellschaften werden unter „Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften“ und zum fair value bewertet.

Die Ergebnisse der im Laufe des Jahres erworbenen oder veräußerten Tochterunternehmen werden entsprechend vom effektiven Erwerbszeitpunkt oder bis zum effektiven Abgangszeitpunkt in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung einbezogen.

Sofern erforderlich, werden die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im Konzern angewandten anzugleichen.

Alle konzerninternen Forderungen, Schulden und Zwischenergebnisse zwischen Konzernunternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

1.2 Geschäfts- oder Firmenwert

Die ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus Unternehmenszusammenschlüssen, die nach dem 31.3.2004 erfolgten. Nach IFRS 3.54 werden sie zu Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen. Planmäßige Abschreibungen erfolgen nicht. Wertminderungsaufwendungen fielen im Geschäftsjahr 2006 nicht an. Etwaige Wertminderungen werden nach IAS 36.124 bei einem späteren Wegfall der Gründe nicht rückgängig gemacht.

Im Geschäftsjahr 2006 sind die ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte einem Impairmenttest, auf Basis des Nutzungswertes, unterzogen worden. Diesen Nutzungswerten lagen als wesentliche Annahmen zugrunde:

Ausgangspunkt der Cashflow-Prognosen waren die aktuellen Unternehmensplanungen der zu bewertenden Einheiten. Für Gesellschaften in Gründung oder kürzlich erworbene Gesellschaften lagen diese detailliert für mindestens 3 zukünftige Jahre vor. Andere Einheiten, die schon länger zur Gruppe gehören, unterliegen der jährlichen Budgetplanung der syskoplan Gruppe. Für diese lagen die Planungen für das Geschäftsjahr 2007 vor.

Für die weiteren, nicht detailliert geplanten Geschäftsjahre wurden jährliche weitere Umsatzsteigerungen in Abhängigkeit von der individuellen Situation der jeweiligen Gesellschaft (Marktpotential, Wettbewerbsintensität, Wettbewerbsposition der Gesellschaft, etc.) unterstellt. Ebenso wurde für jede Gesellschaft eine Entwicklung der operativen Marge (EBIT-Marge) unterstellt, die ihrer individuellen Situation und ihren geschäftlichen Perspektiven Rechnung trägt.

Die erwarteten Cashflows wurden mit einem durchschnittlichen Kapitalkostensatz von 8,9% diskontiert. Dieser Kapitalkostensatz trägt der syskoplan-spezifischen Situation (kaum Fremdfinanzierung, Beratungsgeschäft, Börsennotierung, Korrelation mit dem gesamten Aktienmarkt) Rechnung.

Die Beurteilung der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten ist mit Unsicherheiten verbunden.

1.3 Gewinnrealisierung

Die Erlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen werden mit Erbringung der Leistung ertragswirksam. Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenden Gegenleistung bewertet. Davon sind Rabatte, Umsatzsteuern und andere im Zusammenhang mit dem Verkauf stehende Steuern abzusetzen.

Umsätze werden bei Festpreisprojekten nach der Percentage of Completion Methode realisiert, wenn die Leistung in Übereinstimmung mit den zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen erbracht wurde und eine Zahlung des Kunden wahrscheinlich ist. Der Fertigstellungsgrad wird dabei ermittelt, indem die bis zum Abschlusstichtag erbrachten Leistungen mit der zu erbringenden Gesamtleistung verglichen werden.

Die übrigen Erträge werden erfasst, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft zufließt und ihre Höhe verlässlich bestimmt werden kann. Zinserträge werden nach der Effektivzinsmethode erfasst.

1.4 Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn durch die Leasingbedingungen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating Leasing klassifiziert.

Im Berichtsjahr lagen bei syskoplan nur Fälle des Operating Leasing vor. Mietzahlungen bei Operating Leasing werden im Periodenergebnis linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses verteilt.

1.5 Fremdwährungen

Für alle europäischen Konzerngesellschaften gilt der Euro als funktionale Währung.

Die funktionale Währung der US-amerikanischen Konzerngesellschaften ist der US-Dollar. Dieser wird in die Berichtswährung Euro umgerechnet. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen, die sonstigen Bilanzpositionen zu Stichtagskursen und die Gewinn- und Verlustrechnungspositionen zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Etwaige Differenzen wurden bis zum Vorjahr erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Im Berichtsjahr wurden die

US-Aktivitäten der syskoplan-Gruppe eingestellt. Daher wurden die bisher erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Währungsumrechnungsdifferenzen gemäß IAS 21.48 ff. realisiert.

Geschäftsvorfälle, die eine Konzerngesellschaft in einer anderen als ihrer funktionalen Währung abschließt, werden mit dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs erstmals in die funktionale Währung umgerechnet und bilanziert. Zu jedem folgenden Bilanzstichtag werden monetäre Posten, die in einer anderen als der funktionalen Währung begründet wurden, mit dem Stichtagskurs bewertet. Die sich ergebenden Währungskursdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

1.6 Kosten für Altersversorgung

Pensionsrückstellungen werden gemäß IAS 19.64 ff. nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren passiviert. Zu jedem Bilanzstichtag wird eine versicherungsmathematische Bewertung durchgeführt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden entsprechend dem Korridorverfahren auf die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer verteilt.

Der bilanzierte Betrag stellt den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung nach Verrechnung mit dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens dar.

Die Pensionsverpflichtungen sind im Wesentlichen rückgedeckt. Diese Rückdeckungsversicherungen sind als qualifizierte Rückdeckungsversicherungen gemäß IAS 19.7 anzusehen; der ihnen beizulegende Zeitwert wurde als Planvermögen erstmalig mit der ausgewiesenen Verpflichtung saldiert. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst. Wir verweisen auf Anmerkung (3).

1.7 Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand stellt die Summe des laufenden Steueraufwands und der latenten Steuern dar.

Der laufende Steueraufwand wird auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Jahr ermittelt. Das zu versteuernde Einkommen unterscheidet sich vom Jahresüberschuss aus der Gewinn- und Verlustrechnung, da es Aufwendungen und Erträge ausschließt, die in späteren Jahren oder niemals steuerbar bzw. steuerlich abzugsfähig sind.

Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden.

Latente Steuern sind die erwarteten Steuerbe- bzw. -entlastungen aus den Differenzen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden im Jahresabschluss und dem Wertansatz bei der Berechnung des zu versteuernden Einkommens.

Latente Steuern werden entsprechend der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen zwischen den Ansätzen in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen gebildet. Weiterhin werden latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert, sofern ihre Nutzung wahrscheinlich ist.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Stichtag geprüft und herabgesetzt, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise wiedereinzubringen.

Latente Steuern werden generell erfolgswirksam erfasst, außer für solche Posten, die direkt im Eigenkapital gebucht werden.

1.8 Sachanlagevermögen

Sachanlagen werden mit den Anschaffungskosten abzüglich planmäßige lineare Abschreibungen und Wertminderungen bilanziert. Nachträgliche Anschaffungskosten werden aktiviert. Instandhaltungskosten werden als Aufwand erfasst. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert.

Die Abschreibungsdauern betragen entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer zwischen 5 bis 10 Jahre (Geschäftsausstattung) und 25 Jahre (Gebäude Bartholomäusweg, Gütersloh).

1.9 Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Ein selbsterstellter immaterieller Vermögenswert wird nur bei Vorliegen der folgenden Bedingungen aktiviert:

- + Der erstellte Vermögenswert ist identifizierbar (eigenständige Software).
- + Es ist wahrscheinlich, dass der erstellte Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erbringen wird und
- + die Entwicklungskosten des Vermögenswertes können verlässlich bestimmt werden.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten aktiviert und planmäßig linear abgeschrieben. Die Herstellungskosten umfassen die direkt zurechenbaren Personal- und Sachkosten. Alle ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerte haben eine endliche Nutzungsdauer; die Abschreibungsdauern betragen grundsätzlich drei Jahre.

1.10 Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden mit den Anschaffungskosten abzüglich planmäßige lineare Abschreibungen und Wertminderungen bilanziert.

1.11 Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten außer einem Geschäfts- oder Firmenwert

Zu jedem Bilanzstichtag werden die Buchwerte der Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte überprüft, um festzustellen, ob es Anhaltspunkte für einen Wertminderungsbedarf bei diesen Vermögenswerten gibt. Sind solche Anhaltspunkte gegeben, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt, um den Umfang des eventuellen Wertminderungsaufwands festzustellen.

Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Bei der Ermittlung des Nutzungswertes werden die geschätzten künftigen Zahlungsströme mit dem momentan marktgängigen Vorsteuer-Zinssatz, der die spezifischen Risiken des Vermögenswertes, die nicht in den Zahlungsströmen berücksichtigt werden, reflektiert, auf den Barwert abgezinst.

Wenn der geschätzte erzielbare Betrag eines Vermögenswertes den Buchwert unterschreitet, wird der Buchwert des Vermögenswertes auf den erzielbaren Betrag vermindert. Der Wertminderungsaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Bei anschließender Wertaufholung wird der Buchwert des Vermögenswertes auf den neu geschätzten erzielbaren Betrag erhöht. Die Erhöhung des Buchwerts ist dabei auf den Wert beschränkt, der bestimmt worden wäre, wenn

für den Vermögenswert in Vorjahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird sofort erfolgswirksam erfasst.

1.12 *Finanzielle Vermögenswerte*

Unter den finanziellen Vermögenswerten werden längerfristig gehaltene Wertpapiere, Ausleihungen und nicht konsolidierte Beteiligungen ausgewiesen. Die Wertpapiere werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt; die Wertveränderung wird erfolgswirksam erfasst. Die nicht konsolidierten Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten bilanziert, weil kein aktiver Markt vorhanden ist. Bei den Beteiligungen besteht kein maßgeblicher Einfluss. Die Ausleihungen und sonstigen Finanzanlagen sind mit ihren Anschaffungskosten (Nennwerten) bilanziert.

1.13 *Forderungen aus Lieferungen und Leistungen*

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Forderungen, deren Eingang zweifelhaft ist, wurden wertberichtigt. Forderungen in ausländischen Währungen wurden mit dem Stichtagskurs zum Bilanzstichtag umgerechnet.

Unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auch teilfertige Leistungen aus Festpreisprojekten ausgewiesen. Sie werden entsprechend dem Leistungsfortschritt am Bilanzstichtag bewertet. Dieser wird durch Vergleich der erbrachten Leistung mit der zu erbringenden Gesamtleistung festgestellt. Zum Bilanzstichtag eingegangene Teilzahlungen sind mit den teilfertigen Leistungen saldiert worden. Festpreisprojekte mit passivem Saldo gegenüber Kunden werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

1.14 *Zu Handelszwecken gehaltene Wertpapiere*

Wertpapiere werden bei Zugang zu Anschaffungskosten einschließlich Transaktionskosten bewertet. Die aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes resultierenden Gewinne und Verluste wurden erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst.

1.15 *Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente*

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Barguthaben, Kontokorrente und Festgelder mit Laufzeiten bis höchstens 90 Tagen. Sie sind mit ihren Nennwerten angesetzt. Fremdwährungspositionen sind zum Stichtagswechsellkurs bewertet.

1.16 *Darlehen*

Verzinsliche Bankdarlehen und Überziehungskredite sind zum erhaltenen Auszahlungsbetrag abzüglich der direkt zurechenbaren Ausgabekosten bilanziert. Finanzierungskosten, einschließlich bei Rückzahlung oder Tilgung zahlbarer Prämien, werden periodengerecht erfolgswirksam mittels der Effektivzinsmethode bilanziert und erhöhen den Buchwert des Instrumentes insoweit, als sie nicht zum Zeitpunkt ihres Entstehens beglichen werden.

1.17 *Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen*

Verbindlichkeiten sind nicht verzinslich und werden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Verbindlichkeiten in Fremdwährung sind zum Stichtagskurs bewertet.

1.18 *Rückstellungen*

Rückstellungen werden für rechtliche oder faktische 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. Sie werden zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag angesetzt (best estimate).

1.19 Aktienbasierte Vergütung

Aktioptionsen 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 permanente Differenzen handelt. Bei der syskoplan betrifft das die 4. und die 5. Tranche des Aktioptionsplans der Jahre 2003 und 2004. In 2006 sind Aufwendungen für Aktioptionsen in Höhe von 22 Tsd. Euro (im Vorjahr 101 Tsd. Euro) erfasst worden. In zukünftigen Geschäftsjahren wird kein weiterer Personalaufwand aus den ausgegebenen Aktioptionsen resultieren.

2. Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen wurden bei der Aufstellung des Konzernabschlusses der syskoplan AG zum 31.12.2006 erstmals berücksichtigt:

- + Amendment to IAS 19 Actuarial Gains and Losses (EU-VO 1910/2005)
- + Amendment to IAS 21 Net Investment in a Foreign Operation (EU-VO 708/2006)
- + Amendment to IAS 39 Cash Flow Hedge of Forecast Intragroup Transactions (EU-VO 2106/2005)
- + Amendment to IAS 39 The Fair Value Option (EU-VO 1864/2005)
- + Amendment to IAS 39 and IFRS 4 Financial Guarantee Contracts (EU-VO 108/2006)
- + IFRIC 4 Determining whether an Arrangement contains a Lease (EU-VO 1910/2005)

Die erstmalige Berücksichtigung dieser Standards und Interpretationen hatte keinen Einfluss auf die Darstellung des Jahresabschlusses, weil syskoplan entweder die bisherige Bilanzierungs- und Bewertungsmethode stetig fortgeführt hat oder weil sich kein Anwendungsfall bei der syskoplan AG ergab.

Die folgenden herausgegebenen und bis zum 31. Dezember 2006 von der Europäischen Union übernommenen Standards und Interpretationen, die noch nicht in Kraft getreten sind, wurden in diesem Abschluss noch nicht berücksichtigt (in Klammern die Nummern der Verordnung (EG) der Kommission):

- + Amendment to IAS 1 Capital Disclosures (EU-VO 108/2006)
- + IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures (EU-VO 108/2006)
- + IFRIC 8 Scope of IFRS 2 (EU-VO 1329/2006)
- + IFRIC 9 Reassessment of Embedded Derivatives (EU-VO 1329/2006)

Aus diesen neuen Standards und Interpretationen, die zum 1. Januar 2007 verpflichtend anzuwenden sind, werden sich für den Konzernabschluss der syskoplan AG in der Periode ihrer erstmaligen Anwendung voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ergeben.

3. Korrektur von Fehlern des Vorjahres gemäß IAS 8

Folgende Sachverhalte wurden im Konzernabschluss der syskoplan AG zum 31.12.2006 abweichend zum Vorjahr dargestellt und die Vergleichszahlen des Vorjahres entsprechend angepasst:

Die Anteile konzernfremder Kommanditisten an der is4 GmbH & Co. KG werden nicht mehr unter dem Eigenkapital, sondern unter den Anteilen anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochterunternehmen ausgewiesen. Die Bewertung erfolgt zum Fair Value, der sich zum 1.1.2005 auf 3.013 Tsd. Euro belief. Durch die Änderung reduzierten sich die Gewinnrücklagen um 1.519 Tsd. Euro. Änderungen im Fair Value haben sich zwischen dem

1.1.2005 und dem 31.12.2006 nicht ergeben, so dass die Fehlerkorrektur keine Anpassung des Vorjahresergebnisses erforderlich machte.

Die Anteile der konzernfremden Kommanditisten an der is4 GmbH & Co. KG am Jahresergebnis werden wie in Vorjahren erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und mindern (Gewinn) oder erhöhen (Verlust) das Konzernergebnis.

Rückstellungen für Jubiläen sind nach IAS 19.7 (2004) zu bilden. Da in einigen Konzerngesellschaften Jubiläumszusagen bestehen, wurde eine entsprechende Rückstellung in Höhe von 238 Tsd. Euro rückwirkend zum 1.01.01.2005 gebildet. Dadurch reduzierten sich die Gewinnrücklagen um diesen Betrag. Die Veränderung dieser Rückstellungen wurde in 2005 (5 Tsd. Euro) und in 2006 (13 Tsd. Euro) erfolgswirksam erfasst.

Die Pensionsverpflichtungen sind im Wesentlichen rückgedeckt. Die Rückdeckungsversicherungen stellen nach IAS 19.7 (2004) Planvermögen dar und wurden daher mit den Pensionsrückstellungen saldiert (IAS 19.54 (2004)). Der geänderte Ausweis ergibt sich wie folgt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Pensionsrückstellungen	2.789	2.477
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen	-2.043	-1.891

Auswirkungen auf die EPS haben sich durch die oben genannten Fehlerkorrekturen nicht ergeben.

Konsolidierungskreis und Unternehmenserwerbe

4. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um fünf auf vierzehn Unternehmen erhöht:

	Anteil in %	Währung	Eigenkapital 31.12.2006	Jahresergebnis 2006
syskoplan AG, Gütersloh				
syskotoool GmbH, Gütersloh	100	Tsd. Euro	356	48
syskoplan Limited, Cork	100	Tsd. Euro	10	0
syskoplan Consulting Inc., Delaware	100	Tsd. Euro	-1.780	-889
syskoplan Holdings Inc., Delaware	100	Tsd. Euro	2.463	1.362
cm4 GmbH & Co. KG, Gütersloh	100	Tsd. Euro	1.126	226
cm4 Verwaltungs-GmbH, Gütersloh	100	Tsd. Euro	-1	-1
is4 GmbH & Co. KG, Minden	51	Tsd. Euro	4.079	1.174
is4 Verwaltungs-GmbH, Minden	51	Tsd. Euro	63	3
macroInnovation GmbH, München	100	Tsd. Euro	1.477	952*
macroSolution GmbH, München	74,9	Tsd. Euro	11	-3*
Interactiv GmbH & Co. KG, Köln	85,1	Tsd. Euro	-125	-752*
Interactiv GmbH, Köln	37,2	Tsd. Euro	25	0*
Discovery sysko GmbH	100	Tsd. Euro	25	0

* Bei diesen Gesellschaften wird das HBI (HGB-Ergebnis) gezeigt, da sie unterjährig erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen wurden. Bei den übrigen Gesellschaften wird das HBII (IFRS)-Ergebnis ausgewiesen.

Folgende Gesellschaften werden in 2006 erstmalig konsolidiert:

- + macroInnovation GmbH
- + macroSolution GmbH
- + Interactiv GmbH & Co. KG
- + Interactiv GmbH
- + Discovery sysko GmbH

5. Angaben nach IFRS 3 zu den im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen

Am 5. April 2006 hat die syskoplan AG 100% der Anteile der macroInnovation GmbH, München erworben. Die macroInnovation GmbH wird seit dem im Rahmen der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen. Die macroInnovation GmbH hält 74,9% der Anteile an der macroSolution GmbH. Die Anteile des Fremdgesellschafters an der macroSolution werden separat im Eigenkapital unter den Minderheitsanteilen ausgewiesen.

Die macroInnovation GmbH und die macroSolution GmbH bieten produktivitätssteigernde IT-Lösungen für die Sachbearbeitung in den Branchen Banken und Versicherungen. Diese Lösungen verbinden Dokumenten- und Wissensmanagement mit regelbasiertem Vorgangsmanagement.

Die macrosInnovation GmbH erzielte im Geschäftsjahr 2006 (nach HGB), bei einem Umsatz von 4.272 Tsd. Euro einen Jahresüberschuss von 952 Tsd. Euro. Im Konzernabschluss zum 31.12.2006 ist das Ergebnis, das die macrosInnovation GmbH seit der erstmaligen Einbeziehung (nach IFRS) erwirtschaftet hat, mit 849 Tsd. Euro enthalten.

Zum 1. Dezember 2006 hat die syskoplan AG ihren Anteil an der Kölner Interactiv GmbH & Co. KG 85,1% (zuvor 18,2%) aufgestockt. Die InteracT!V GmbH & Co. KG daher wird seit 1. Dezember 2006 in den Konzern einbezogen.

Die InteracT!V GmbH & Co. KG entwickelt mobile Dienste und Anwendungen im Kundenauftrag. In Zukunft wird Interactiv zudem verstärkt als Serviceanbieter im Bereich mobiler Applikationen und Geschäftsprozesse auftreten. Dies ist in der Vergangenheit schon mit individuellen java-basierten Applikationen und dem Ausbau ganzheitlicher mobiler Geschäftsprozesse für Kunden wie Neckermann, Radio FFH, Deutsche Post AG oder Volkswagen AG umgesetzt worden.

Die InteracT!V GmbH & Co. KG schloss das Geschäftsjahr 2006 (nach HGB) bei einem Umsatz von 389 Tsd. Euro mit einem Jahresfehlbetrag von 752 Tsd. Euro ab. Im Konzernabschluss 2006 (nach IFRS) sind Umsatzerlöse von 10 Tsd. Euro und ein Verlust in Höhe von 42 Tsd. Euro enthalten.

Die syskoplan AG hat die discovery sysko GmbH Ende Dezember 2006 als 100% Tochter mit einem gezeichneten Kapital von 25 Tsd. Euro gegründet, die Beratungsdienstleistungen und Produkte für das Management digitaler Medien anbietet. Der Sitz des Unternehmens ist in München. Der Geschäftsbetrieb wurde zum 01. Januar 2007 aufgenommen.

Der Überschuss der Anschaffungskosten über den beizulegenden Zeitwert des bilanzierten Nettovermögens begründet sich im wesentlichen Teil in dem vorhandenen Mitarbeiter-Know-how, das nicht vom Geschäfts- oder Firmenwert zu separieren ist.

Mit den Erwerben wurden folgende Vermögenswerte und Schulden übernommen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Buchwert	beizulegender Zeitwert
Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte	71	71
Beteiligungen	5	5
Latente Steuerforderungen	94	94
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.421	1.521
Wertpapiere	900	900
Bankguthaben	51	51
Pensionsrückstellungen	-97	-97
Sonstige Rückstellungen	-761	-761
Verbindlichkeiten	-1.163	-1.163
Steuerschulden	-89	-89
Erworbenes Nettovermögen	432	532
Gesamtkaufpreis		6.940
Geschäfts- oder Firmenwert		6.408
Ausgleich des Gesamtkaufpreises durch:		
Barmittel		3.005
Sacheinlage einer Forderung		350
Aktien		1.900
Earn-Out-Betrag und Übernahme Schulden		1.388
Direkt zurechenbare Kosten		297
		6.940
Nettozahlungsmittelabfluss aus dem Erwerb:		
Barzahlung		3.652
übernommene Bankguthaben		-51
Gesamter Zahlungsmittelabfluss		3.601

Bezüglich der Aktienaussgabe verweisen wir auf Punkt (12).

5.1 Erwerbe nach dem Bilanzstichtag

Die syskoplan AG hat am 6.2.2007 mit den Gesellschaftern der Xuccess Consulting GmbH mit Sitz Gilching bei München den Anteilskauf- und Einbringungsvertrag zum Erwerb von 100% des Gesellschaftskapitals von Xuccess unterzeichnet.

Xuccess ist Spezialist für die betriebswirtschaftliche Beratung im Rahmen des bankaufsichtsrechtlichen Meldewesens und bietet außerdem IT-Beratung im Umfeld der Microsoft-Technologien. Die Gesellschaft ist Goldpartner von Microsoft. Xuccess setzte im vergangenen Geschäftsjahr mit 40 Mitarbeitern 7,6 Mio. Euro um; die EBT-Marge liegt deutlich über 10%.

Der Kaufpreis beinhaltet eine Bar- und eine Aktienkomponente und sieht eine Earn-out-Regelung vor. Die syskoplan AG wird hierfür im Jahr 2007 eine Kapitalerhöhung vornehmen mit der Ausgabe von 279.581 neuen

Aktien im Nennbetrag von je EUR 1,00 zum Ausgabebetrag von EUR 7,69 je Aktie erfolgt. Das Bezugsrecht liegt bei den bisherigen Gesellschaftern von Xuccess. Hierdurch wird sich das Grundkapital auf 4,715 Mio. Euro erhöhen. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2007 gewinnberechtig. Sie unterliegen einer lock-up-Vereinbarung. Aufgrund der in der Vergangenheit gelieferten Ergebnisbeiträge geht syskoplan davon aus, dass die geringfügige Verwässerung durch die zu erwartenden Ergebnisse von Xuccess deutlich überkompensiert wird.

Eine abschließend aufgestellte Bilanz der Gesellschaft nach IFRS lag bis zur Veröffentlichung dieses Konzernabschlusses noch nicht vor.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

6. Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Die Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts, der sonstigen immateriellen Vermögenswerte sowie der Sachanlagen ist aus dem als Anlage zum Anhang beigefügten Anlagespiegel ersichtlich.

7. Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Beteiligungen	5	1.989
Sonstige Wertpapiere	223	46
Sonstige Ausleihungen	10	350
	238	2.385

Im Berichtsjahr wird unter den Beteiligungen die 20%ige Beteiligung an der DOCS.ON GmbH, Stuttgart, ausgewiesen. Die DOCS.ON GmbH ist eine Beteiligung der im Berichtsjahr erworbenen macrosInnovation GmbH. Sie verfügt zum 31. Dezember 2005 über ein Eigenkapital von 44 Tsd. Euro und erzielte im Geschäftsjahr 2005 einen Jahresüberschuss von 17 Tsd. Euro (nach HGB). Im Vorjahr wurden unter den Beteiligungen der damals 18%ige Anteil an der InteracT!V GmbH & Co. KG sowie bereits in 2005 angefallene Anschaffungsnebenkosten für den Erwerb der macrosInnovation ausgewiesen. Die Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bewertet, da ein maßgeblicher Einfluss auf die Gesellschaft nicht gegeben ist.

Die Sonstigen Wertpapiere betreffen Geldmarktfondsanteile zur Absicherung von Altersteilzeit- und Pensionsansprüchen.

8. Latente Steueransprüche

Nachfolgend werden die wesentlichen latenten Steueransprüche, die vom Konzern erfasst wurden, und die Bewegungen während des aktuellen und des vergangenen Geschäftsjahres dargestellt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Anfangsbestand	933	1.918
aus erfolgswirksamen Vorgängen	-282	-940
aus Rücklage für Währungskursanpassungen	0	-45
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-160	0
	491	933

Aktivische und passivische latente Steuern werden saldiert, wenn ein Recht auf Aufrechnung von Steuererstattungsansprüchen mit Steuerschulden besteht und sich die latenten Steuern auf diese aufrechenbaren Ertragsteuern beziehen.

Die latenten Steueransprüche zum 31. Dezember 2006 resultieren aus:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006
Steuerliche Verlustvorträge	351
Immaterielle Vermögenswerte	302
Rückstellungen	419
Summe aktivische latente Steuern	1.072
Immaterielle Vermögenswerte	36
Forderungen	465
Rückstellungen	80
Summe passivische latente Steuern	581
Nettobetrag aktivische latente Steuern	491

Für die deutschen Konzerngesellschaften wird ein Steuersatz von 38,0 % angewendet. Er beinhaltet neben dem einheitlichen Körperschaftsteuersatz und dem Solidaritätszuschlag einen durchschnittlichen Gewerbesteuersatz.

Auf die zum 31. Dezember 2006 bestehenden inländischen steuerlichen Verlustvorträge wurden latente Steuern in voller Höhe angesetzt.

9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.442	7.706
Festpreisaufträge mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden	473	262
Sonstige Vermögenswerte	690	624
	7.605	8.592

Unter den Festpreisaufträgen mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden werden die gemäß der PoC-Methode nach dem Fertigstellungsgrad angesetzten unfertigen Aufträge, saldiert mit den erhaltenen Zahlungen aus Teilabrechnungen ausgewiesen.

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Aktiviere Herstellungskosten aus Festpreisaufträgen	2.344	2.312
zuzüglich PoC-Ergebnis	988	1.008
abzüglich Teilabrechnungen	-2.859	-3.058
Festpreisaufträge mit aktivischen Saldo gegenüber Kunden	473	262
Überschuss der Teilabrechnungen über die Summe der angefallenen Kosten und realisierten Gewinne	-881	0
Festpreisaufträge mit passivischem Saldo gegenüber Kunden (enthalten in den sonstigen Verbindlichkeiten)	-881	0

In den Umsatzerlösen sind -151 Tsd. Euro (Vorjahr 1.675 Tsd. Euro) aus der Veränderung der künftigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen enthalten.

10. Zu Handelszwecken gehaltene Wertpapiere

Die zu Handelszwecken gehaltenen Wertpapiere betreffen Geldmarkt- und Immobilienfondsanteile.

11. Bankguthaben und Kassenbestand

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Kasse	3	4
Festgeld- und Tagesgeldanlagen	14.361	16.894
Kontokorrentguthaben	4.685	3.105
	19.049	20.003

12. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der syskoplan AG ist eingeteilt 4.435.316 nennbetragslose und voll eingezahlte Stückaktien. Auf jede Stückaktie entfällt rechnerisch ein Anteil am Grundkapital von 1 Euro. Alle Aktien gewähren identische Rechte; Vorzugsaktien sind nicht ausgegeben.

Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien hat sich wie folgt entwickelt:

Zahl der Aktien	2006	2005
Zu Beginn des Geschäftsjahres	4.200.000	4.200.000
Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital	224.585	0
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital (Aktienoptionsprogramm)	11.031	0
Zum Ende des Geschäftsjahres	4.435.616	4.200.000

12.1 Mitteilungen nach § 21 WpHG

Gemäß § 21 WpHG waren die Eingänge folgender Mitteilungen bekannt zu geben:

Reply S.p.A., Turin, Italien, hat uns am 23. Januar 2006 mitgeteilt, dass sie die Schwellen von 5, 10, 25 und 50 % der Stimmrechte an der syskoplan AG überschritten hat. Die Iceberg S.A., Luxemburg, hat uns am 23. Januar 2006

mitgeteilt, dass sie die Schwellen von 5, 10, 25 und 50 % der Stimmrechte an der syskoplan AG überschritten hat, da ihr die Stimmrechte der Reply S.p.A. zuzurechnen sind. Die Alika s.r.l., Turin, Italien, hat uns am 23. Januar 2006 mitgeteilt, dass sie die Schwellen von 5, 10, 25 und 50 % der Stimmrechte an der syskoplan AG überschritten hat, da ihr die Stimmrechte der Iceberg S.A. zuzurechnen sind. Herr Dott. Mario Rizzante, Turin, Italien, hat uns ebenfalls am 23. Januar 2006 mitgeteilt, dass er die Schwellen von 5, 10, 25 und 50 % der Stimmrechte an der syskoplan AG überschritten hat, da ihm die Stimmrechte der Alika s.r.l. zuzurechnen sind.

12.2 Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung vom 20. Mai 2005 ermächtigte den Vorstand, das Grundkapital bis zum 20. Mai 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien einmalig oder in mehreren Teilbeträgen um bis zu Euro 2.100.000 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2006 von dieser Ermächtigung teilweisen Gebrauch gemacht und 224.585 neue Stückaktien gegen Sacheinlage (Beteiligung an der macrosInnovation GmbH) ausgegeben. Der beizulegende Zeitwert dieser Aktien betrug 8,46 EUR pro Stück. Danach verblieb noch ein genehmigtes Kapital von Euro 1.875.415.

12.3 Bedingtes Kapital

Das Grundkapital ist gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. September 2000 um bis zu Euro 300.000 zur Ausgabe von bis zu 300.000 Stückaktien an Belegschaftsmitglieder, Führungskräfte und Mitglieder des Vorstandes bedingt erhöht. Die aufgrund dieses Beschlusses ausgegebenen neuen Stückaktien sind ab Beginn des Geschäftsjahres ihrer Ausgabe gewinnberechtigigt. Insgesamt wurden 205.055 Aktienoptionen gewährt. Bis zum 31. Dezember 2006 sind aufgrund dieses Beschlusses 11.031 (im Vorjahr 0) Stückaktien ausgegeben worden, so dass noch ein bedingtes Kapital von Euro 194.024 verbleibt.

Hinsichtlich des diesbezüglichen Aktienoptionsplans sei auf Kapitel 32 verwiesen.

13. Kapitalrücklage

Die in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellte sonstige Veränderung der Kapitalrücklage betrifft die Korrektur von Vorsteuern, die im Rahmen des Börsengangs mit den entstandenen Kosten erfolgsneutral gemäß IAS 32.37 die Kapitalrücklage gemindert hatten.

Die Kapitalrücklage setzt sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt zusammen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Agio aus der Aktienaussgabe abzüglich Ausgabekosten	16.822	14.912
Andere Zuzahlungen	330	330
	17.152	15.242

14. Gewinnrücklagen

Die Entwicklung der Gewinnrücklagen ist dem Eigenkapitalpiegel zu entnehmen. Für die Gewinnausschüttung ist der nach HGB aufgestellte Einzelabschluss der syskoplan AG maßgebend. Der Vorstand schlägt wie in den Vorjahren die Ausschüttung einer Dividende von 0,26 Euro je Aktie vor, was zum 31.12.2006 einer Ausschüttungssumme von 1.153 Tsd. Euro entspricht. Dieser Betrag wird sich bis zur Hauptversammlung im Mai 2007 wahrscheinlich noch ändern, da sich durch mögliche Ausübungen weiterer Optionen das Grundkapital noch ändern kann.

15. Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung

Der im Vorjahr ausgewiesene Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung resultierte aus der Umrechnung der Jahresabschlüsse der US-Tochtergesellschaften aus der funktionalen Währung US-Dollar in die Konzernwährung Euro. Die kumulierten Umrechnungsdifferenzen wurden aufgrund der Aufgabe der US-Aktivitäten gemäß IAS 21.48 f. erfolgswirksam vereinnahmt. Der Ausweis erfolgt im Ergebnis aus der Einstellung von Geschäftsbereichen.

16. Eigene Anteile

Zum 01. Januar 2006 verfügte die Gesellschaft über 2.100 eigene Aktien, die am 11. April 2006 zu einem Preis von EUR 8,40 je Aktie verkauft worden sind. Darüber hinaus wurden am 23. Mai 2006 10.731 eigene Aktien zur Weiterveräußerung an Mitarbeiter zu Anschaffungskosten von EUR 8,29 je Aktie erworben. Von diesem Aktienbestand wurden 9.250 Aktien an Mitarbeiter zu einem Preis von EUR 7,59 je Aktie veräußert; 1.481 Aktien sind im Jahresabschluss als eigene Aktien zu EUR 7,80 je Aktie aktiviert. Der Erlös aus den Aktienverkäufen wurde den liquiden Mitteln zugeführt. Der Anteil am Grundkapital (4.435.616 Aktien) der erworbenen eigenen Aktien betrug 0,24 %, der Anteil der veräußerten eigenen Aktien 0,21 % und der Anteil der zum Bilanzstichtag im Bestand der Gesellschaft befindlichen eigenen Aktien betrug 0,03 %.

17. Anteile anderer Gesellschafter und Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochterunternehmen

Der Minderheitenanteil an der is4 GmbH & Co. KG abweichend vom Vorjahresabschluss nicht mehr unter den Anteilen anderer Gesellschafter im Eigenkapital, sondern unter den Anteilen anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften ausgewiesen. Die Bewertung erfolgte zum Fair Value. Der Vorjahresausweis wurde angepasst. Änderungen im Fair Value haben sich aufgrund der planmäßigen Entwicklung der Gesellschaft nicht ergeben.

18. Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Kontokorrentkredite und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehensverbindlichkeiten	200	908
Langfristige Darlehensverbindlichkeiten	1.627	1.828
	1.827	2.736

Die Restlaufzeiten der langfristigen Darlehen betragen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	< 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt	Zinssatz	Sicherheiten
Euro-Festsatzkredit	85	170	0	255	3,73 % p.a.	Grundschild
Euro-Festsatzkredit	115	460	997	1.572	4,28 % p.a.	Grundschild
	200	630	997	1.827		

Die Darlehen dienen der Finanzierung des Gebäudes in Gütersloh. Die genannten Grundschulden sind auf diese Liegenschaft eingetragen.

19. Pensionsverpflichtungen

Der in der Bilanz ausgewiesene Betrag wurde durch Saldierung der Aktivwerte aus der Rückdeckungsversicherung mit der Pensionsrückstellung ermittelt. Hieraus ergibt sich die Verpflichtung des Konzerns wie folgt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Barwert der Pensionsverpflichtung	3.042	2.547
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens (Aktivwert Rückdeckungsversicherung)	2.043	1.891
Finanzierungsstatus	999	656
Noch nicht angesetzte versicherungsmathematische Verluste	-253	-70
In der Bilanz erfasste Verbindlichkeit (nicht durch Versicherung rückgedeckt)	746	586

Die Pensionsverpflichtung hat sich wie folgt entwickelt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Zu Beginn des Geschäftsjahres	2.547	2.422
Laufender Dienstzeitaufwand	56	46
Zinsaufwand	126	116
Versicherungsmathematische Gewinne (–) und Verluste	183	–30
Gezahlte Leistungen	–12	–7
Unternehmenszusammenschlüsse	142	0
Zum Ende des Geschäftsjahres	3.042	2.547

Für die Bewertung sämtlicher Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2006 sind als Rechengrundlage die Richttafeln 2005G von Klaus Heubeck verwendet worden. Die Pensionsverpflichtungen sind zum 31. Dezember 2006 bewertet worden. Folgende Annahmen lagen der Berechnung zugrunde:

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

Die Pensionsverpflichtung ist nicht aus einem Fonds finanziert, sondern durch qualifizierte Versicherungspolice rückgedeckt. Der ihnen beizulegende Zeitwert hat sich wie folgt entwickelt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Zu Beginn des Geschäftsjahres	1.891	1.771
Erwartete Erträge aus Planvermögen	52	66
Beiträge des Arbeitgebers	55	54
Unternehmenszusammenschlüsse	45	0
Zum Ende des Geschäftsjahres	2.043	1.891

In der Gewinn- und Verlustrechnung sind die Auswirkungen der Pensionsverpflichtungen und der Rückdeckungsversicherungen wie folgt erfasst:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Laufender Dienstzeitaufwand	-182	-162
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	52	66
	-130	-96

Dieser Aufwand ist den Personalkosten zugerechnet und auf die einzelnen Funktionsbereiche des Konzerns verteilt worden. Diesbezüglich wird auf Anmerkung Nr. 23 verwiesen.

20. Langfristige Rückstellungen

Unter den langfristigen Rückstellungen werden ausschließlich Jubiläumsrückstellungen ausgewiesen.

Die Mitarbeiter der syskoplan AG erhalten in Abhängigkeit von der geleisteten Dienstzeit Jubiläumsgewährungen. Erstmals wurde die Gesamtverpflichtung in Anlehnung an versicherungsmathematische Grundsätze unter Zugrundelegung eines Zinsfußes von 4,5 % ermittelt.

21. Sonstige kurzfristige Rückstellungen

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Stand 01.01.2006	Umgliederung in nicht fortgeführte Ge- schäftsbereiche	Inanspruch- nahme	Auflö- sung	Zufüh- rung	Stand 31.12.2006
Personal	1.791	-88	1.397	17	1.655	1.943
Gewähr- leistungen	895	0	819	0	657	733
Ausstehende Rechnungen	370	0	364	6	432	432
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	422	-53	316	12	2.032	2.073
Gesamt	3.478	-142	2.895	35	4.775	5.182

Die Rückstellungen für Personal beinhalten im Wesentlichen Gratifikationen, Boni, Tantiemen und Zeitkonten. Diese Verpflichtungen sind hauptsächlich hinsichtlich ihrer Fälligkeit unsicher. Die sonstigen Rückstellungen umfassen überwiegend die Earn-Out Komponenten des Anteilerwerbs von macroInnovation GmbH und InteracT!V GmbH & Co. KG. Hier und bei den Gewährleistungsrückstellungen ist der Unsicherheitsfaktor hauptsächlich die Höhe der Verpflichtung.

Erläuterungen zur Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

22. Umsatzerlöse

Bezüglich der Aufteilung der Umsatzerlöse verweisen wir auf die Segmentberichterstattung (27).

23. Umsatzkosten, Vertriebs- und Verwaltungskosten

Alle Zahlen in Tsd. Euro	2006			
	Umsatzkosten	Vertriebskosten	Verwaltungskosten	Gesamt
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter	16.839	2.125	1.748	20.712
Soziale Abgaben	2.984	363	309	3.656
Aufwendungen für Altersversorgung	113	24	17	154
Sonstige	115	15	13	143
	20.051	2.526	2.088	24.666
Aufwand für bezogene Dienstleistungen	4.778	0	0	4.778
Sonstiger Aufwand				
Abschreibungen	937	42	180	1.159
Werbeaufwand	0	1.384	0	1.384
Reisekosten	2.704	351	311	3.366
Kfz-Kosten	2.388	268	254	2.910
Übrige	1.239	654	1.252	3.146
	12.046	2.699	1.997	16.742
Gesamtkosten	32.097	5.226	4.086	41.408

Alle Zahlen in Tsd. Euro	2005			
	Umsatzkosten	Vertriebskosten	Verwaltungskosten	Gesamt
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter	14.681	1.805	1.640	18.126
Soziale Abgaben	2.582	316	288	3.186
Aufwendungen für Altersversorgung	68	14	15	97
Sonstige	138	19	18	174
	17.469	2.154	1.960	21.583
Aufwand für bezogene Dienstleistungen	4.093	0	0	4.093
Sonstiger Aufwand				
Abschreibungen	730	40	179	949
Werbeaufwand	0	1.087	0	1.087
Reisekosten	2.463	319	299	3.082
Kfz-Kosten	2.256	276	251	2.782
Übrige	1.617	480	1.391	3.489
	11.159	2.202	2.120	15.481
Gesamtkosten	28.628	4.356	4.080	37.064

Im Jahr 2006 betrug der Leasingaufwand 3.358 Tsd. Euro (Vorjahr 3.181 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:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006
Abschlussprüfungen	135
Steuerberatungsleistungen	24
Sonstige Leistungen	37
Gesamt	195

24. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

24.1 Steueraufwand

Alle Zahlen in Tsd. Euro	2006	2005
Laufende Steuern	1.505	264
Latente Steuern	372	1.067
	1.877	1.331

Der Steueraufwand für das Geschäftsjahr kann mit dem Gewinn laut Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung wie folgt abgestimmt werden:

24.2 Überleitungsrechnung Steuern vom Einkommen und Ertrag

Alle Zahlen in Tsd. Euro	2006		2005	
Ergebnis vor Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen	4.599		3.701	
Steuer zum inländischen Steuersatz	1.747	38,0%	1.406	38,0%
Steuerliche Auswirkungen der bei Feststellung des zu versteuernden Gewinns nicht abziehbaren Aufwendungen	46		51	
Aperiodischer Steueraufwand	125		1	
Körperschaftsteuer auf Minderheiten	-152		-140	
Sonstige Abweichungen	111		13	
Steueraufwand und Effektivsteuersatz für das Geschäftsjahr	1.877	40,8%	1.331	36,0%

25. Angaben zu den aufgegebenen Geschäftsbereichen

Vorstand und Aufsichtsrat haben Anfang 2006 beschlossen, die Aktivitäten der beiden US-Tochtergesellschaften syskoplan consulting Inc. und syskoplan Holdings Inc. einzustellen. Im Laufe des Jahres 2006 wurden alle damit

zusammenhängenden Maßnahmen, wie die Kündigung sämtlicher laufenden Verträge mit Mitarbeitern, Kunden, etc., abgeschlossen. Die beiden US-Gesellschaften werden liquidiert werden.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Ergebnisse der US-Tochtergesellschaften setzen sich folgendermaßen zusammen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Umsatzerlöse	705	1.458
Umsatzkosten	-889	-1.300
Bruttoergebnis vom Umsatz	-184	158
Gewinne aus dem Verkauf von Beteiligungen	1.555	0
Übrige Aufwendungen	-1.003	-693
Ergebnis vor Steuern	368	-535
Ertragsteueraufwand	-300	37
	68	-498

Die Vermögenswerte und Schulden der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche setzen sich wie folgt zusammen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	124
Kaufpreiseinzahlung auf Escrow-Account	318
Zahlungsmittel	653
Vermögenswerte	1.095
Sonstige Rückstellungen	-86
Steuerschulden	-231
Sonstige Verbindlichkeiten	-70
Schulden	-387
	708

26. Risiken aus Finanzinstrumenten

Die originären Finanzinstrumente umfassen neben den finanziellen Verbindlichkeiten hauptsächlich die Zahlungsmittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie Wertpapiere, die die maximale Gefährdung des Konzerns durch das Ausfallrisiko im Verhältnis zu dem finanziellen Vermögenswerten darstellen.

Das Ausfallrisiko des Konzerns resultiert hauptsächlich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge verstehen sich abzüglich der Wertberichtigung für voraussichtlich uneinbringliche Forderungen, die auf der Grundlage von Vergangenheitserfahrungen und des derzeitigen wirtschaftlichen Umfelds geschätzt wurde. Das nach den vorgenommenen Wertberichtigungen verbleibende Forderungsausfallrisiko ist als gering einzustufen, da Geschäfte nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Kunden abgeschlossen werden.

Das Ausfallrisiko ist bei den Zahlungsmitteln beschränkt, da diese bei Banken gehalten werden, denen internationale Rating-Agenturen eine hohe Bonität bescheinigt haben. Das Ausfallrisiko bei den Wertpapieren ist ebenfalls

gering, da es sich um Geldmarkt- und Immobilienfonds-Anteile von bonitätsmäßig einwandfreien Emittenten handelt.

Beim Konzern liegt keine signifikante Konzentration von Ausfallrisiken vor, da die Risiken über eine große Zahl von Vertragsparteien verteilt sind.

Wertänderungen von originären Finanzinstrumenten können sich auch aus Währungskurschwankungen ergeben. Ein wesentliches Währungskursrisiko besteht bei den konsolidierten US-Beteiligungen, die liquidiert werden sollen. Das Währungsexposure beträgt hier rund. 1 Mio. US-Dollar.

Zinsrisiken bestehen bei den originären Finanzinstrumenten nur in geringem Umfang, weil der Anlagehorizont im Wesentlichen sehr kurz gewählt wird.

Zinsbedingte Risiken bestehen bei den Bankschulden nicht; die verzinslichen Finanzverbindlichkeiten sind zu Festzinsen abgeschlossen. Hier bestehen Wertänderungsrisiken, die angesichts der Größenordnung der Bankschulden für den Konzern nicht wesentlich sind.

27. Segmentberichterstattung

Bisher stellten die geographischen Regionen Deutschland und USA das primäre Berichtsformat dar. Nach der Einstellung der Konzernaktivitäten in den USA ist der Konzern nach Geschäftssegmenten organisiert. Dabei wird nach den beiden Hauptaktivitäten Beratung und Rechenzentrumsdienstleistungen unterschieden.

Die Aufgliederung der fortgeführten Geschäftsbereiche in Rechenzentrum und Beratung stellt sich für 2006 wie folgt dar. Hierbei stellen GuV-Positionen Jahreswerte, Bilanzpositionen die Werte per 31. Dezember und bewertete Mitarbeiter den Jahresdurchschnittswert dar. Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Bereichen ist ausschließlich dem Segment Beratung zuzuordnen. Wir verweisen auf Anmerkung (25).

Alle Zahlen in Tsd. Euro

Segmente der fortgeführten Geschäftsbereiche

	Rechenzentrum			Beratung		
	31.12.2006	31.12.2005	Veränd.	31.12.2006	31.12.2005	Veränd.
Umsatz	9.502	7.263	31%	43.060	40.171	7%
EBIT	720	513	40%	3.431	3.071	12%
EBT	766	528	45%	3.838	3.229	19%
Jahresergebnis	622	428	52%	2.139	2.031	5%
Vermögen	4.098	4.437	-8%	31.530	34.868	-10%
Schulden	1.694	3.089	-45%	13.220	12.536	6%
Investitionen	413	297	39%	420	1.519	-72%
Abschreibungen	338	223	52%	821	726	13%
Mitarbeiter (FTE)	41	33	22%	285	255	12%

Alle Werte unkonsolidiert

Gemäß IAS 14.67 ist eine Überleitungsrechnung aufzustellen:

Überleitungsrechnung zu Konzernwerten

Alle Zahlen in Tsd. Euro	Überleitung		Konzernwerte	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Umsatz	7.335	7.100	45.227	40.334
EBIT	3	-32	4.154	3.552
EBT	-5	-56	4.599	3.701
Jahresergebnis	622	710	2.139	1.749
Vermögen	-4.651	-2.508	40.279	36.797
Schulden	-5.649	-6.078	9.265	9.547
Investitionen	0	0	833	1.816
Abschreibungen	0	0	1.158	949
Mitarbeiter (FTE)	0	0	326	288

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

28. 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 2006 wurde mit der Volkswagen Bank mehr als 10% des Gesamtumsatzes erzielt. Der Anteil dieser Einzelkunden lag bei 17% (Vorjahr 17%) (Segment Beratung).

Ergänzend weisen wir darauf hin, dass der Umsatzanteil mit Kunden der Melitta-Gruppe in 2006 12% (Vorjahr 16%) betragen hat. Der Anteil des VW-Konzerns belief sich auf 24% (Vorjahr 27%).

29. Anzahl der Mitarbeiter, Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder**29.1 Mitarbeiter**

Im Jahr 2006 waren im Durchschnitt im Konzern 354 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr 313 Mitarbeiter).

29.2 Vorstand

Vorstandsmitglieder der Gesellschaft waren im Jahr 2006:

- + Dr. Manfred Wassel, Gütersloh (Vorsitzender), Strategie, Marketing, Kommunikation und IR
- + Dr. Jochen Meier, Löhne, Operations, Vertrieb und Personal
- + Dott. Daniele Angelucci (seit dem 01.09.2006), Finanzen, Mergers & Acquisitions.

Vorstandsvergütung

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen der syskoplan Gruppe umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und des Aufsichtsrates. Herr Daniele Angelucci als dritter Vorstand ist in den Vergütungsangaben ab dem 1. September 2006 enthalten. Die Vergütung des Vorstands war im Geschäftsjahr 2006 wie folgt:

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	31.12.2005
Laufende Bezüge	1.190	1.035
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	51	47
Aktienbasierte Vergütungen	0	0

Als Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird der aus den Pensionsrückstellungen für die aktiven Vorstandsmitglieder resultierende Dienstzeitaufwand (service cost) ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2006 sind Vorstandsmitgliedern keine Kredite gewährt worden.

Weitere Informationen zur Vergütung des Vorstands können dem Lagebericht und dem Corporate Governance Bericht entnommen werden.

Optionsbesitz Vorstand

Letztmalig im Geschäftsjahr 2003 wurden Herrn Dr. Wassel und Herrn Dr. Meier Aktienoptionen im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der syskoplan AG zugeteilt. Aus dieser Zeit besitzen beiden Herren noch Optionen zu den nachstehend genannten Bedingungen:

Ausübungspreis in Euro	Ausgabejahr	Anzahl	Ausübungspreis	Verfall
Dr. Manfred Wassel	2000	500	26,40	05.10.2007
	2001	624	21,16	12.04.2008
	2002	300	22,08	22.04.2009
	2003	300	6,71	24.04.2010
	Summe	1.724		
Dr. Jochen Meier	2000	500	26,40	05.10.2007
	2001	624	21,16	12.04.2008
	2002	300	22,08	22.04.2009
	2003	300	6,71	24.04.2010
	Summe	1.724		

Aufgrund der Kursentwicklung der syskoplan Aktie in den vergangenen Jahren sind nur die in 2003 ausgegebenen Optionen werthaltig.

Mandate des Vorstandes

Im Geschäftsjahr 2006 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)
- + Dott. Daniele Angelucci: Keine weiteren Mandate

29.3 Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrates

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

- + Dott. Mario Rizzante, Präsident der Reply S.p.A., Turin, Italien (Mitglied seit 16.02.2006, Vorsitzender seit 24.05.2006)
- + Dr. Niels Eskelson, Unternehmensberater, Paderborn (Vorsitzender bis 24.05.2006, stellvertr. Vorsitzender seit 24.05.2006)
- + Dr. Stefan Duhnkrack, Partner der Rechtsanwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, Hamburg (Mitglied seit 16.02.2006)
- + Dott. Riccardo Lodigiani, Senior Partner der Reply S.p.A., Turin, Italien (Mitglied seit 16.02.2006)
- + Dott. Tatiana Rizzante, Senior Partnerin der Reply S.p.A., Turin, Italien (Mitglied seit 16.02.2006)
- + Dr. Gerd Wixforth, Stadtdirektor a.D., Gütersloh
- + Dr. Klaus Weigel, Vors. der Geschäftsführung DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt am Main (stellvertr. Vorsitzender bis 09.01.2006)
- + Dr. Peter Pagé, Unternehmensberater, Konstanz (bis 15.02.2006)
- + Dr. Reinhard K. Sprenger, Unternehmensberater, Essen (bis 15.02.2006)
- + Markus Wilhelm, CEO Bookspan, Brookville New York /USA (bis 15.02.2006).

Mandate der Aufsichtsratsmitglieder

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

- | | |
|----------------------------|--|
| + Dott. Mario Rizzante | keine weiteren Mandate |
| + Dr. Niels Eskelson | keine weiteren Mandate |
| + Dr. Stefan Duhnkrack | Lloyd Fonds AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrates (bis Mai 2006), NetBid Industrie-Auktionen AG, Hamburg, Mitglied des Aufsichtsrates |
| + Dott. Riccardo Lodigiani | keine weiteren Mandate |
| + Dott. Tatiana Rizzante | keine weiteren Mandate |
| + 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 10.000 Euro pro vollem Geschäftsjahr. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden das Doppelte und für seinen Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages.

Aktioptionen im Rahmen des bestehenden Optionsplans erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates nicht.

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden wie folgt vergütet:

Alle Zahlen in Tsd. Euro

	31.12.2006	31.12.2005
Laufende Bezüge	73	75
Langfristige Vergütungskomponente	0	0

30. Corporate Governance Kodex

Im Dezember 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

31. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Leasingverträgen (operating lease) wurden im Geschäftsjahr 2006 3.358 TEUR (Vorjahr 3.181 TEUR) an Mindestleasingzahlungen als Aufwand erfasst. Diese Verträge sehen keine bedingten Mietzahlungen, keine Verlängerungs- oder Kaufoptionen sowie keine Preisanpassungsklauseln vor. Aus diesen Leasingverträgen besteht die Verpflichtung zu folgenden künftigen Mindestleasingzahlungen:

Alle Zahlen in Tsd. Euro

	2006	2005
Bis zu einem Jahr	2.940	2.433
Zwischen 2 bis 5 Jahren	2.829	3.430
	5.769	5.863

Die Leasingverpflichtungen betreffen im Wesentlichen KFZ-Leasing und IT-Hardware-Leasing der is4. Der überwiegende Teil der IT-Hardware wird an Kunden der is4 weiterverleaset.

Weitergehende Eventualverbindlichkeiten existieren nicht.

32. 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 Stück 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). Ausgabebetag 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 Platzierungspreises, 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.

Anzahl und gewichteter Durchschnitt des Ausübungspreises der ausgegebenen Optionen entwickelten sich folgt:

	Anzahl		Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise (Euro)	
	2005	2006	2005	2006
Zu Beginn des Geschäftsjahres	205.055	199.937	15,95	15,95
Gewährte Optionen	0	0	0	0
Ausgeübte Optionen	0	11.031	0	7,15
Verfallene Optionen	5.118	5.522		
Am Ende des Geschäftsjahres ausstehende und ausübbar Optionen	199.937	183.384	15,95	16,45

Überblick Aktienoptionsplan

	1. Tranche	2. Tranche	3. Tranche	4. Tranche	5. Tranche
Fairer Wert des Bezugsrechts	11,64	8,81	7,7	2,96	3,01
Ausübungspreis	26,4	21,16	22,08	6,71	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	5,10%	4,50%	4,80%	3,40%	3,20%
Volatilität während der Haltefrist	77 % danach 40 %	71 % danach 49 %	50 % danach 46 %	65%	61,20%
Verwässerungsfaktor	99%	99%	99%	99%	99%

Alle Wertangaben in Euro

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

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungstransaktionen ergibt sich aus dem Eigenkapitalspiegel. Im Berichtsjahr ergab sich ein Aufwand von 22 Tsd. Euro (Vorjahr: 101 Tsd. Euro). Das entspricht dem Anteil am Gesamtaufwand, der auf anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente entfällt.

33. Ergebnis je Aktie

Alle Zahlen in Euro	2006	2005
Bezogen auf Periodenergebnis		
- unverwässert	0,50	0,30
- verwässert	0,50	0,30
Bezogen auf das Periodenergebnis aus dem fortzuführenden Geschäft		
- unverwässert	0,48	0,42
- verwässert	0,48	0,42

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich als Division des Jahresergebnisses (2006 2.207 Tsd. Euro, Vorjahr 1.252 Tsd. Euro) durch die Anzahl der im Jahresdurchschnitt ausstehenden Aktien (2006 4.433.417 Aktien, Vorjahr 4.200.000 Aktien). Der Jahresdurchschnitt der in 2006 ausstehenden Aktien weicht von der am 31.12.2006 ausstehenden Anzahl von Aktien (4.435.316 Stück) ab, weil am 1. Mai 2006 224.585 Aktien aus dem genehmigten Kapital und am im Laufe des Jahres 2006 11.031 Aktien aus dem bedingten Kapital emittiert wurden (zeitanteilige Berücksichtigung der Aktien per Ende der Quartale).

Das verwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich als Division des Jahresergebnisses (2006 2.207 Tsd. Euro, Vorjahr 1.252 Tsd. Euro) durch die Anzahl der im Jahresdurchschnitt ausstehenden Aktien zuzüglich der potenziell verwässernden Stammaktien (2006 4.444.461 Aktien, Vorjahr 4.200.000 Aktien).

Bei syskoplan könnten nur die auf Grund des Aktienoptionsplans (vgl. Tz. 32) zu emittierenden Aktien einen verwässernden Effekt haben. Für die Tranchen 1 bis 3 des Aktienoptionsplans ergibt sich kein verwässernder Effekt, weil Kurs der syskoplan Aktie per 31.12.2006 bei 8,00 Euro lag und damit unterhalb der Ausübungspreise der Tranchen 1 bis 3. Die Tranchen 4 und 5 hingegen haben einen verwässernden Effekt, weil ihr Ausübungspreis unterhalb des Jahresdurchschnittskurses der syskoplan Aktie liegt.

Aus der Anzahl der je Tranche ausgegebenen Bezugsrechte, des jeweiligen Ausübungskurses und des jahresdurchschnittlichen Aktienkurses errechnen sich für die 4. Tranche 5.543 potenziell verwässernde Stammaktien und für die 5. Tranche 3.303 potenziell verwässernde Stammaktien. Die bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses verwendete Zahl von 4.442.262 Stammaktien errechnet sich aus der Zahl der bei der Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses verwendeten Zahl der jahresdurchschnittlich ausstehenden 4.433.417 Stammaktien plus der potenziell verwässernden Stammaktien aus der 4. und 5. Tranche des Aktienoptionsprogramms.

Hinsichtlich der möglicherweise künftig verwässernd wirkenden Instrumente (bedingtes Kapital) wird auf die Tranchen 1 bis 3 (vgl. oben Tz. 32) verwiesen.

34. Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Nahe stehende Unternehmen und Personen sind die Reply S.p.A. als unmittelbarer Mehrheitsgesellschafter der syskoplan AG, die Mitglieder des Consiglio di Amministrazione und des Collegio Sindacale der Reply S.p.A. sowie die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates der syskoplan AG. Daneben zählen die Iceberg S.A., die Alika s.r.l und Dott. Mario Rizzante als mittelbare Mehrheitsgesellschafter zu den nahestehenden Personen

Diese Unternehmen und Personen halten per 31. Dezember 2006 folgende Aktien und Optionen:

Person	Funktion	Anzahl	
		Aktien	Optionen
Dr. Manfred Wassel	Vorsitzender des Vorstandes	2	1.724
Dr. Jochen Meier	Mitglied des Vorstandes	1	1.724
Dott. Daniele Angelucci	Mitglied des Vorstandes	0	0
Dott. Mario Rizzante	Vorsitzender des Aufsichtsrates	2.679.604	0
Dr. Niels Eskelson	Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates	500	0
Dr. Stefan Duhnkrack	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Dott. Riccardo Lodigiani	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Dott. Tatiana Rizzante	Mitglied des Aufsichtsrates	0	0
Dr. Gerd Wixforth	Mitglied des Aufsichtsrates	4.000	0
syskoplan AG	Eigene Aktien	1.481	0

Hinsichtlich der Bezüge der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat wird auf Tz. 29 verwiesen.

Mit Gesellschaften der Reply-Gruppe und deren direkten und indirekten Mutterunternehmen wurden keine wesentlichen Geschäfte und Transaktionen abgeschlossen.

35. Besondere Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Die syskoplan AG hat am 06.02.2007 100% der Anteile der Xuccess GmbH, München übernommen.

Nach dem 31.12.2006 sind darüber hinaus keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Gütersloh, den 1. März 2007

syskoplan AG
Der Vorstand

2.7 Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss

Zu dem Konzernabschluss und dem mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der syskoplan AG, Gütersloh, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Segmentberichterstattung und Anhang - sowie den mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlagebericht der syskoplan AG, Gütersloh, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) wie sie in der EU anzuwenden sind und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands 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 Erkenntnissen entspricht der Konzernabschluss der syskoplan AG, Gütersloh den IFRS wie sie in der EU anzuwenden sind und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefasste Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Frankfurt am Main, 2. März 2007

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



(Drewes)
Wirtschaftsprüfer



(ppa. Meyer)
Wirtschaftsprüfer





2.8 Jahresabschluss der syskoplan AG nach HGB – Kurzfassung

Bilanz zum 31. Dezember 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro	31.12.2006	Vorjahr
Aktiva		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	71	137
II. Sachanlagen	551	579
III. Finanzanlagen	11.918	7.166
Summe	12.541	7.883
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte	1.422	1.687
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	6.391	6.574
III. Wertpapiere	12	14
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	14.230	14.932
Summe	22.055	23.208
C. Rechnungsabgrenzungsposten	261	245
Aktiva	34.857	31.336
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital (Bedingtes Kapital 194, Vorjahr 205)	4.436	4.200
II. Kapitalrücklagen	19.700	17.957
III. Gewinnrücklagen	822	822
IV. Bilanzgewinn	1.530	1.092
Summe	26.488	24.072
B. Rückstellungen	2.396	2.346
C. Verbindlichkeiten	5.952	4.914
D. Rechnungsabgrenzungsposten	22	5
Passiva	34.857	31.336

Der vollständige, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der syskoplan AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Registergericht des Amtsgerichts Gütersloh hinterlegt. Er kann in elektronischer Form bei der syskoplan AG angefordert werden.

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

Alle Zahlen in Tsd. Euro		2006	Vorjahr
1. Umsatzerlöse	29.293		28.343
2. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an unfertigen Leistungen	-264		652
		29.029	28.995
3. Sonstige betriebliche Erträge		925	747
		29.954	29.742
4. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	3.654		4.308
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	12.668		11.901
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung davon für Altersversorgung 130 (Vorjahr 202)	2.297		2.163
	14.965		14.064
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	344		343
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	10.094		9.832
		29.056	28.548
		898	1.194
8. Erträge aus Beteiligungen davon aus verbundenen Unternehmen 2.078 (Vorjahr 611)	2.078		611
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge davon aus verbundene Unternehmen 75 (Vorjahr 91)	469		323
10. Abschreibungen auf Finanzanlagen	1.305		700
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	0		3
		1.241	231
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		2.139	1.425
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		610	0
14. Jahresüberschuss		1.530	1.425
15. Entnahmen aus Gewinnrücklagen			
a) aus der Rücklage für eigene Anteile		3	0
b) aus anderen Gewinnrücklagen		0	8
16. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in die Rücklage für eigene Anteile		0	8
b) in andere Gewinnrücklagen		3	333
17. Bilanzgewinn		1.530	1.092

3 Unternehmenskalender syskoplan AG

Datum	Anlass	Ort
22. März 2007	Bilanzpressekonferenz	Frankfurt am Main
22. März 2007	Analystenkonferenz	Frankfurt am Main
04. Mai 2007	Quartalsbericht 1. Quartal	Gütersloh
16. Mai 2007	Hauptversammlung	Gütersloh
18. Mai 2007	Zahlung der Dividende	Gütersloh
03. August 2007	Quartalsbericht 2. Quartal	Gütersloh
02. November 2007	Quartalsbericht 3. Quartal	Gütersloh

Impressum

Herausgeber:
syskoplan AG
Michael Lückenkötter
Bartholomäusweg 26
D-33334 Gütersloh

Gestaltung:
PPI Werbeagentur I GmbH
schoeller2welten
Mariahilfstrasse 27-31
A-6900 Bregenz

Fotograf:
DI Robert Alexander Herbst

Hauptsitz

syskoplan AG
Bartholomäusweg 26
D-33334 Gütersloh
Telefon +49 (5241) 50 09-0
Telefax +49 (5241) 50 09-10 99

Niederlassungen

Ahrensburger Straße 5
D-30659 Hannover
Telefon +49 (511) 90 29 1 - 0
Telefax +49 (511) 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 (2102) 40 77 - 0
Telefax +49(2102) 40 77 - 99

Königstraße 35
D-70173 Stuttgart
Telefon +49 (711) 22 80 5 - 0
Telefax +49 (711) 22 80 5 - 99

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

Tochtergesellschaften

cm4 GmbH & Co. KG
Bartholomäusweg 26
D-33334 Gütersloh
Telefon +49 (5241) 50 09 - 0
Telefax +49 (5241) 50 09 - 10 99
E-Mail: contact@cm4.de
Internet: www.cm4.de

is4 GmbH & Co. KG
Ringstr. 99
32427 Minden
Telefon +49 (571) 38 54 - 0
Telefax +49 (571) 38 54 - 18 19
E-Mail: info@is-4.de
Internet: www.is-4.de

macroInnovation GmbH
Gustav-Heinemann-Ring 125
D-81379 München
Telefon +49 (89) 89 89 94 - 0
Telefax +49 (89) 89 89 94 - 11
E-Mail: info@macrosinnovation.de
Internet: www.macrosinnovation.de

Interactiv GmbH & Co KG
Friesenstr. 5-15
50670 Köln
Telefon: +49 (221) 66 94 0 - 40
Telefax: +49 (221) 66 94 0 - 55
E-Mail: info@interactiv.tv
Internet: www.interactiv.tv

discovery sysko
Klenzestraße 7
D-85737 Ismaning
Telefon +49 (89) 99 68 71 - 0
Telefax +49 (89) 99 68 71 - 99
E-Mail: info@discovery.sysko.de