

Geschäftsbericht 2001



...) plenum . . .

• Umsatzwachstum auf 65 Mio. Euro (+ 40%) • Ergebnissteigerung (EBITDA) auf 5,1 Mio. Euro (+10%) • Jahresüberschuss wächst auf 2,9 Mio. Euro (+ 60%)

Kennzahlen der plenum-Gruppe (US-GAAP) in Mio. €

	2001	2000	1999	1998	1997
Umsatzerlöse	65,0	47,2	25,7	20,3	13,8
Bruttoergebnis vom Umsatz	19,4	19,6	10,7	8,8	5,4
EBITDA	5,1	4,6	3,4	4,5	2,9
EBIT	3,3	3,1	2,9	4,2	2,6
Konzernergebnis vor a.o. Aufwendungen	3,0	2,1	1,9	3,6	1,4
Konzernergebnis nach a.o. Aufwendungen	2,9	1,8	1,9	3,5	1,4
Ergebnis je Aktie vor a.o. Aufwendungen (in €)	0,31	0,25	0,27	0,34	0,22
Ergebnis je Aktie nach a.o. Aufwendungen (in €)	0,30	0,21	0,27	0,33	0,22
Eigenkapital	20,4	29,0	26,3	22,7	4,6
Bilanzsumme	33,3	41,7	31,6	27,6	7,8
Eigenkapitalquote	62%	70%	83%	82%	59%
Mitarbeiter am 31.12	462	318	170	122	86

2	Brief an die Aktionäre
4	Strategische Positionierung
10	Die plenum-Aktie
14	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
16	Lagebericht
24	Segment-Ergebnisse
32	Risikobericht
36	Ausblick
38	Bericht des Aufsichtsrats
40	Konzernabschluss
45	Konzernanhang
65	Bestätigungsvermerk

Inhalt

• Ergebnis pro Aktie steigt auf 0,30 Euro (+ 45%) • Umsatzwachstum auf 65 Mio. Euro (+ 40%) • Ergebnissteigerung (EBITDA) auf 5,1 Mio. Euro (+10%)



**Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre und Geschäftsfreunde,**

Das Jahr 2001, insbesondere das zweite Halbjahr, war geprägt von rezessiven Tendenzen und großen Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Wirtschaft. Unsere klare strategische Ausrichtung, das Vertrauen unserer Kunden, die Kompetenz unserer Mitarbeiter und der konsequente Einsatz von Instrumenten zur Unternehmenssteuerung waren die Basis für unser hervorragendes Ergebnis auch in einem extrem schwierigen Marktumfeld.



Gerade in Zeiten konjunktureller Schwierigkeiten setzen unsere Kunden auf einen starken und vertrauten Partner. So gelang es der plenum Management Consulting in zahlreichen Aufträgen die Kostenstruktur unserer Kunden nachhaltig zu verbessern.

Dass unter diesem Kostendruck unsere Kunden trotzdem nicht auf zukunftsweisende IT- und Kommunikationslösungen zur weiteren Geschäftsentwicklung verzichten mussten, ist in vielen Fällen der effizienten Zusammenarbeit der Bereiche plenum Systems und plenum Communication mit unseren Consultants und nicht zuletzt den Mitarbeitern unserer Kunden zu verdanken.

Das Ergebnis dieser erfolgreichen Marktpositionierung heißt: Profitabilität bei anhaltend hoher Wachstumsdynamik. Die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres unterstreichen dies nachdrücklich: Ein Umsatzwachstum von rund 40% auf 65,0 Mio. Euro bei einem Ergebnis (EBITDA) von 5,1 Mio. Euro. Somit konnten wir auch trotz des konjunkturellen Einbruchs nach den tragischen Ereignissen des 11. September unsere im August angehobenen Prognosen erreichen.

Brief an die Aktionäre

Der Vorstand

Hartmut Skubch

Sprecher des Vorstandes
plenum AG, Wiesbaden

Thomas Reuther

Finanzvorstand
plenum AG, Wiesbaden

Dies ist nicht nur eine klare Bestätigung der Erwartungen von Analysten und Börsenbeobachtern, sondern stellt wiederum die hohe Planungszuverlässigkeit von plenum unter Beweis.

Die Zukunft steht im Zeichen einer zunehmenden Konsolidierung im Markt der IT-Dienstleister. Aufgrund unserer erfolgreichen Akquisitionen der letzten zwei Jahre und ihrer systematischen Integration in das Leistungsportfolio der plenum, sind wir der festen Überzeugung, in diesem Prozess eine entscheidende Rolle zu spielen.

Wir werden daher durch weitere strategische Akquisitionen unsere Marktposition ausbauen und plenum zu einem der führenden Anbieter integrierter IT- und Kommunikationslösungen entwickeln. Unser wirtschaftlicher Erfolg und die weiterhin dynamischen Perspektiven basieren nicht zuletzt auf dem hohen Engagement und der hervorragenden Kompetenz unserer Mitarbeiter.

Hiervon profitieren nicht nur das Unternehmen, sondern in gleichem Maße auch unsere Kunden und Aktionäre.

Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Leistung und allen Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen.

Der Vorstand



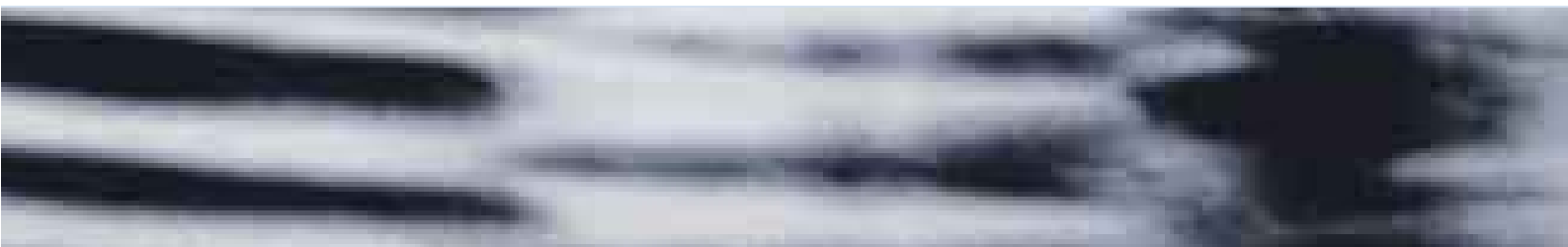
Hartmut Skubch



Thomas Reuther



Strategische Positionierung



Strategie

plenum hat die Geschäftsjahre 2000 und 2001 konsequent genutzt, um seine Transformation vom Beratungshaus zum Lösungsanbieter abzuschließen.

Aufgestellt mit drei Kernkompetenzen:

- Managementberatung
- Systemintegration und
- Expertise in integrierter Kommunikation, ist plenum derzeit der einzige Anbieter ganzheitlicher IT- und Kommunikationslösungen, der sich konsequent an der Geschäftsstrategie der Blue Chip Kunden orientiert.

Die zunehmende Komplexität der IT und die durch das Internet ausgelöste Verknüpfung von Kommunikation und Technologie führt insbesondere in einem konjunkturell angespannten Marktumfeld zu einer steigenden Nachfrage nach integrierten Lösungen, weil:

- unsere Kunden das Integrationsrisiko auf einen Lösungsanbieter übertragen können,

- wir für unsere Kunden Kostenvorteile durch eine effiziente Projektabwicklung erzielen,
- wir durch unsere Kompetenzbündelung mögliche Fehlinvestitionen unserer Kunden in den Bereichen Technologie, Geschäftsmodelle oder Marketingkonzepte vermeiden,
- wir unsere Kunden motivieren, ebenfalls die Kernkompetenzen Business, IT und Kommunikation/Marketing in einem Team zu bündeln und so die Qualität und die Akzeptanz der erarbeiteten Lösung deutlich zu erhöhen.

plenum profitiert von diesem Trend zu integrierten Lösungen, achtet aber auch intensiv auf Höchstleistungen in jedem einzelnen Unternehmensbereich. So hat sich die plenum Management Consulting in ihrer 15-jährigen Geschichte einen ausgezeichneten Ruf, insbesondere im Wettbewerb zu den führenden angelsächsischen Beratungshäusern, bei den deutschen Blue Chip Kunden erworben.

Kunden der plenum AG (Auszug)

Aachener und Münchener Versicherung
AXA Konzern AG
Bacardi GmbH
Bausparkasse Schwäbisch Hall
Bayerische Landesbank
Berliner Volksbank eG
Berufsgenossenschaften
(Bau, Tiefbau, Nahrung und Gaststätten)
BHF Bank
Börse Stuttgart AG
Bruno Banani
Deutsche Krankenversicherungs AG

Deutsche Leasing AG
Deutsche Post
ERGO-Konzern
Frankfurter Sparkasse
Gerling-Konzern
Hamburger Sparkasse
Henkel KGaA
Landesbank Hessen-Thüringen
Lebensversicherung 1871
Microsoft
Porsche
R+V Versicherung AG

RWE
Sal. Oppenheim jr. & Cie.
Sanetta
SIGNAL IDUNA Gruppe
Sparkassen Versicherungen
DeTeMobil Deutsche Telekom
MobilNet GmbH
Victoria Versicherung AG
Wella AG
Westdeutsche Landesbank
yellomiles



Die plenum Communication zählt inzwischen zu den TOP 25 der deutschen Werbeagenturen und Dienstleistern für integrierte Kommunikation.

Auch der Systemintegrator plenum Systems konnte sich in den letzten vier Jahren erfolgreich als Anbieter komplexer, innovativer IT-Lösungen positionieren. Allerdings sehen wir hier noch einen deutlichen Bedarf für externes Wachstum, um auch weiterhin das durchschnittliche Projektvolumen systematisch zu steigern. So werden wir vom Konsolidierungsprozess in der Branche der IT-Dienstleister profitieren und unter dem Dach der im Markt etablierten Marke plenum weitere strategische Akquisitionen tätigen.

Erklärtes Ziel für das Jahr 2002 ist es daher, die Marktposition in diesem Segment durch eine gezielte Großakquisition deutlich zu verbessern, wobei Deutschland im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen wird.

Obwohl die aktuellen Wirtschaftsprognosen nur ein sehr moderates organisches Wachstum erwarten lassen, soll plenum durch diesen geplanten Schritt eine Umsatzgröße erreichen, die zum einen die Aufmerksamkeit am Kunden- und Kapitalmarkt weiter signifikant erhöht, zum anderen eine weitere Optimierung der Kostenstruktur ermöglicht.

Erweiterter Vorstand

Klaus Gröne

Geschäftsführer
plenum Management Consulting GmbH

Bernhard Achter

Vorsitzender der Geschäftsführung
plenum Systems GmbH

Heinz Stoll

Vorsitzender der Geschäftsführung
plenum stoll & fischbach Communication GmbH

Zukunftssichere Lösungen verlangen integrierte Denkansätze und Systeme.

plenum Management Consulting

Die plenum Management Consulting entwickelt als eines der führenden Beratungsunternehmen zukunftsfähige Business-Strategien, optimiert Organisationsprozesse und plant IT-Systeme. In Zeiten der Konsolidierung und Kostenoptimierung entwickelt das Unternehmen, je nach Kundenanforderung, interdisziplinäre Lösungen in den Themenschwerpunkten Effizienzsteigerung von IT-Organisationen, Auslagerungen, IT-Strategie sowie Business Engineering.

plenum Communication

Dieser Unternehmensbereich bietet neben Full-Service-Leistungen bei eMarketing und eBusiness auch die Entwicklung von Internetauftritten und Content, strategische Markenführung sowie klassische Offline Kommunikation. Das Leistungsspektrum wurde durch das Zusammengehen mit der stoll & fischbach

um wichtige Cross-Media- und eBranding-Kompetenzen erweitert. Somit können kreative und integrierte Lösungen für neue Geschäftsmodelle, eBusiness und eCRM entwickelt werden. Lösungen der plenum Communication wurden mit dem Deutschen Multimedia Award 2001 und der Silver Medal bei den internationalen New York Festivals ausgezeichnet.

plenum Systems

Der Integrations-Spezialist bietet konzentrierte IT-Kompetenz aus einer Hand. plenum Systems entwickelt IT-Strategien und bietet die Planung sowie Implementierung technischer Architekturen an. Die Entwicklung neuer Business-Anwendungen sowie IT-Lösungen zur Unternehmenskommunikation gehören zum Kerngeschäft des Systemhauses. Zudem bietet plenum Systems Lösungen für die Integration neuer Technologieoptionen in bestehende Softwarelandschaften und die Entwicklung und Inbetriebnahme internetfähiger IT-Infrastrukturen.

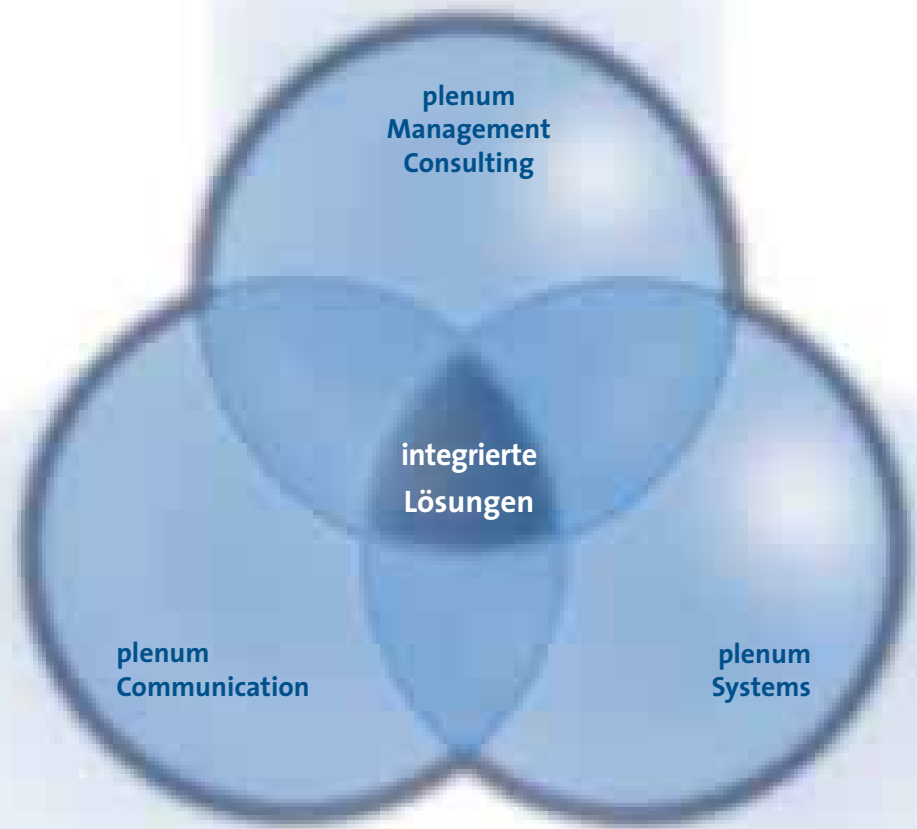
Die Unternehmensbereiche



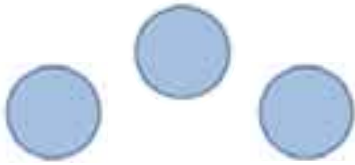
Organisationsstruktur der plenum-Gruppe, Stand 31. März 2002

Trend zu integrierten Lösungen

Durch das Internet wurde die Verzahnung von Geschäftsmodellen, IT und Kommunikation deutlich vorangetrieben. Dabei ist zusätzlich die technologische Komplexität enorm angestiegen. Um Geschäftsrisiken zu verringern, müssen – insbesondere in einer konjunkturell angespannten Phase – die Kernkompetenzen Business, IT und Kommunikation/Marketing in einem übergreifenden Team gebündelt und integrierte, von allen akzeptierte Lösungen erarbeitet werden. plenum profitiert von diesem Trend zu integrierten Lösungen und sieht sich in seiner strategischen Positionierung voll bestätigt. Erfolgsfaktor für plenum bleibt dabei weiterhin die individuelle wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die hohe Qualität der Leistungen der drei Unternehmensbereiche. Nur durch Einzelleistungen, die höchsten Marktansprüchen genügen, lassen sich auch qualitativ hochwertige integrierte Lösungen erzielen.

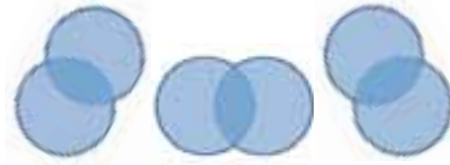


Die plenum AG



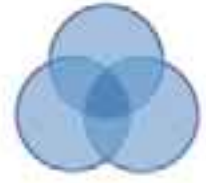
Eindimensionale Lösungen

- Entwicklung von eBanking- & CRM-Strategien (Consulting)
- IT-Fusionen und Ausgründungen (Consulting)
- Entwicklung von internetbasierten SW-Plattformen (Systems)
- Entwicklung des Corporate Intranet (Systems)
- Cross-mediale Markenführung nach dem Gentigration-Modell (Communication)
- Realisierung einer weltweiten Internetpräsenz (Communication)



Zweidimensionale Lösungen

- Entwicklung eines CRM-Systems (Consulting & Systems)
- Entwicklung von Web-Insurance Lösungen (Communication & Consulting)
- Entwicklung einer Handelsplattform (Systems & Communication)
- Entwicklung eines Firmenkundenportals (Communication & Consulting)



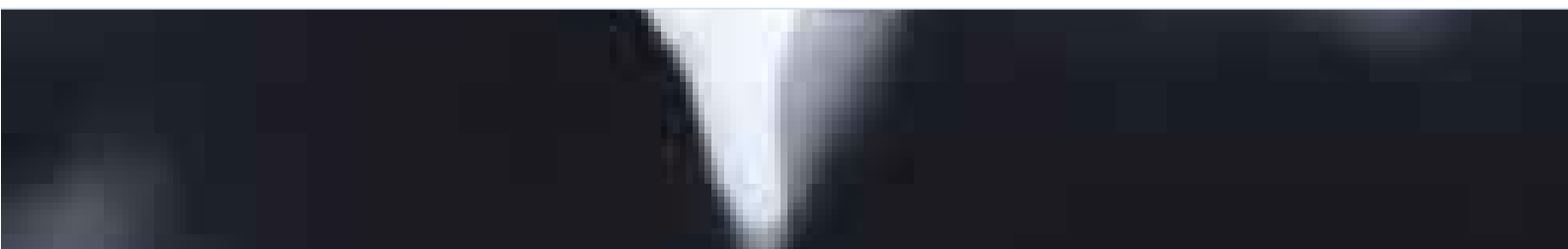
Integrierte Lösungen

- Gestaltung eines Versicherungsportals inkl. Anbindung an Alt-systeme
- Entwicklung von Online-Banking-Lösungen
- Aufbau einer Transaktionsbank
- Gründung & Aufbau einer eBank

Projektbeispiele der plenum AG



Die plenum-Aktie



Schwieriges Börsenumfeld

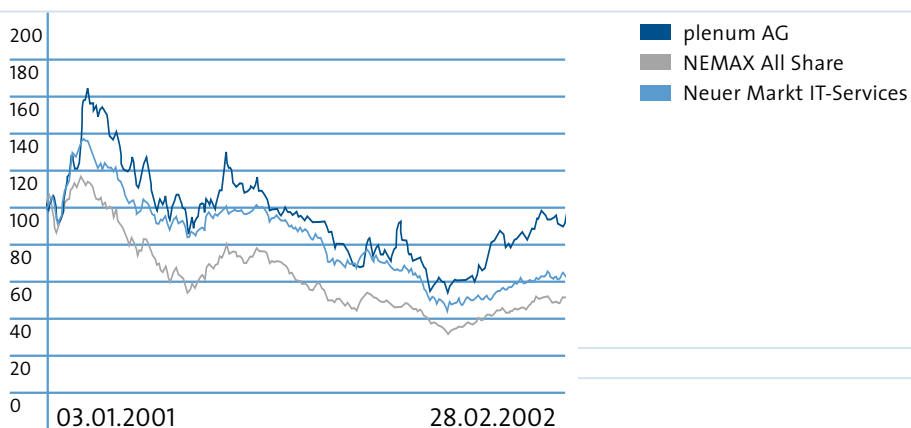
Das Börsenjahr 2001 war geprägt von hoher Volatilität und einem allgemeinen, stark ausgeprägten Abwärtstrend in nahezu allen Aktienmärkten weltweit. Dies ist eine Folge der sich immer deutlicher abzeichnenden Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung in den Industrieländern, aber auch der Bewertungsanpassung nach der Hausse-Phase der späten neunziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts.

Damit setzte sich die Negativentwicklung der Aktienkurse seit dem Frühjahr 2000 ungebremst fort. Dies gilt insbesondere für die Börsensegmente aus den Wachstumsbereichen – und hier vor allem in den Sektoren Telekommunikation, Internet und Software-Unternehmen.

Diesem Trend konnte sich die plenum-Aktie zwar nicht entziehen. Wie die Abbildung der relativen Kursentwicklung gegenüber den wichtigen Vergleichsindizes jedoch zeigt, hat plenum auch am Aktienmarkt „out-performt“.

Während die wichtigste Benchmark für die plenum-Aktie, der Gesamtindex des Neuen Marktes (NEMAX Allshare Index), im Jahre 2001 um 64% an Kurswert einbüßte und der für plenum relevante IT-Branchenindex des NEMAX um fast 48% einbrach, gab die plenum-Aktie gegenüber dem Jahresendkurs 2000 (Euro 9,36) um lediglich 26% auf Euro 6,90 nach.

Kursentwicklung 2001 (indiziert)





Dies ist auch in einer Baisse-Phase unbefriedigend, da der Aktienkurs das hohe Wachstum von plenum nicht widerspiegelt. Es zeigt aber dennoch, dass der Aktienmarkt trotz genereller Baisse-Stimmung zu differenzieren vermag: Das im Jahresverlauf durchweg hervorragende und im Vergleich zum Wettbewerb nicht von der ausgeprägten Konsolidierung in der IT- und Marketingbranche tangierte Geschäft von plenum hat die Aktie zu den wenigen Outperformern am Neuen Markt gemacht.

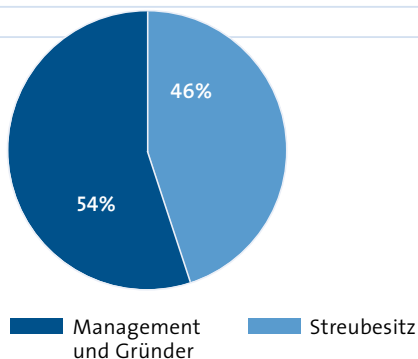
Sie hat sich nach den Panikverkäufen in Folge der tragischen Ereignisse des 11. September auch deutlich besser erholt als der Gesamtmarkt. Ihre Jahresperformance liegt auf einem vergleichbaren Niveau mit den deutschen Blue Chips im DAX-Index (-20%).

Vertrauensbildende Kapitalmarkt-Kommunikation

Dass die plenum-Aktie im sehr schwierigen Kapitalmarktumfeld des Jahres 2001 per Saldo eine im Vergleich zu allen Benchmarks derart befriedigende Entwicklung genommen hat, resultiert nicht zuletzt auch aus einer weiter intensivierten Kommunikation mit unseren Aktionären, den Kapitalmarkt-Akteuren, Multiplikatoren und Meinungsbildnern.

Zeitnähe, Transparenz und Vollständigkeit sind für plenum die wesentlichen Parameter in der Berichterstattung und Kommunikation. Zahlreiche Roadshows und Meetings mit Analysten und Investoren haben den Bekanntheitsgrad der plenum-Aktie wesentlich erhöht. Als Ergebnis dieser systematischen Investor Relations Arbeit konnten zum Jahresende zahlreiche neue Investoren gewonnen werden.

Aktionärsstruktur zum 31.12.2001



Unternehmensdaten

Grundkapital (31.12.)	9.577.068 €
Inhaber-Stückaktien (31.12.)	9.577.068
Konzernergebnis	2,9 Mio. €
Ergebnis je Aktie	0,30 €

Obwohl viele Analyse-Häuser die Zahl ihrer Unternehmensanalysen verringert haben, ist es darüber hinaus gelungen, die „Coverage“ der plenum-Aktie deutlich auszuweiten.

Die Aufnahme der Coverage durch das internationale Brokerhaus CAI Cheuvreux mit dem Prädikat „Outperform“ war dabei ein wichtiger Meilenstein. Damit hat plenum erstmalig die Chance, die Aktie in den Fokus großer internationaler Investoren zu rücken.

Weitere Analyse-Häuser und Investmentbanken haben im letzten Jahr plenum in ihr beobachtetes Universum aufgenommen – mit Kaufempfehlungen.



Informationen und Kennzahlen zur plenum-Aktie 2001

Handelsparameter

Wertpapier-Kennnummer	690 100	Höchst-/Tiefstkurs 2001	14,00 € (29.01.)/ 4,40 € (21.09.)
Tickersymbol	PLEG.F, PLE NM		
Handelssegment	Neuer Markt Frankfurt	Designated Sponsors	M.M.Warburg, Landesbank Baden-Württemberg
Handelsplätze	Alle acht deutschen Börsen sowie Xetra	Gewicht im NEMAX All Share (31.12.)	0,12%
Erster Handelstag	3. August 1998	Gewicht im NEMAX IT-Services	
Schlusskurs (31.12.)	6,90 €	Branchenindex (31.12.)	2,56%
Marktkapitalisierung (31.12.)	66,1 Mio. €		



Personalaufbau von rund 45%

Nach einer Periode mit spürbarem Mangel an qualifizierten Fachkräften in den vergangenen Jahren hat sich der Personalmarkt im Laufe des Geschäftsjahres 2001 nachhaltig entspannt. Aufgrund der konjunkturellen Schwierigkeiten mussten zahlreiche Mitbewerber ihren Mitarbeiterzuwachs deutlich reduzieren oder sogar Personal freisetzen. plenum hingegen hat die Anzahl der Beschäftigten von 318 um 45% auf 462 Personen zum 31.12.2001 nahezu analog zum Umsatzwachstum gesteigert. Durch die Akquisition von stoll & fischbach stieg die Zahl der Mitarbeiter um rund 100 an. Zusätzliche hochqualifizierte Mitarbeiter konnten am Markt für plenum gewonnen werden.

Systematische Personalentwicklung

Ziel der Personalführung war auch im Geschäftsjahr 2001, das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter weiter zu heben bzw. verstärkt Mitarbeiter mit langjähriger Berufserfahrung zu gewinnen. Darüber hinaus wurden die Ressourcen in den kundennahen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



und vertriebsorientierten Bereichen bevorzugt verstärkt. In der plenum-Gruppe wurde nunmehr eine Größe erreicht, die systematische Weiterbildungs- und Fortbildungsprogramme für die Mitarbeiter erforderlich machen. Eine weitere Herausforderung ist die unternehmensweite Umsetzung von Karriere- und Laufbahnentwicklungen sowie die gezielte Identifizierung und Förderung von Managementnachwuchskräften. Diese wichtigen Schritte sollen durch entsprechende Personalentwicklungsprogramme und durch den Ausbau von Weiterbildungsmaßnahmen zeitnah umgesetzt werden.

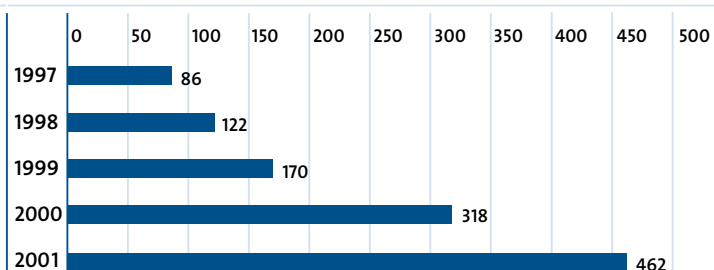
Interdisziplinäre Projektteams

Integrierte IT- und Kommunikationslösungen verlangen die Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams. Neben ausgezeichnetem Fachwissen und Professionalität ist vor allem ein hohes Maß an sozialer Kompetenz ausschlaggebend für den Erfolg bereichsübergreifender Projekte. In der Auswahl und Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter sind dies für plenum zentrale Kriterien, welche gleichzeitig unsere Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen.

Mitarbeiterinformation durch aktive Kommunikation

Auf Initiative des Vorstands wurde ein Kommunikationsforum für Mitarbeiter gebildet. Zweimonatlich treffen sich Vertreter der Standorte, um gemeinsam mit dem Vorstand ausgewählte Fragestellungen zu diskutieren und in themenspezifischen Projekten umzusetzen. Gleichzeitig können so auf direktem Wege Hintergründe zu Entscheidungen des Managements transparent gemacht werden. Neben einer Verbesserung der Information und Kommunikation über die geschäftliche Entwicklung wurde allen Mitarbeitern damit auch ein direkter Kanal zum Vorstand eröffnet. Entscheidungen, die in diesem Forum erörtert werden, betreffen beispielsweise die organisatorische Integration akquirierter Unternehmen oder die Ausgestaltung leistungsorientierter Vergütungssysteme sowie Weiterbildungsprogramme. Diese Entscheidungen werden anschließend an die gesamte Belegschaft kommuniziert.

Mitarbeiter zum Jahresende





Lagebericht 2001



Trotz Wirtschaftsabschwächung: Informationstechnologie bleibt Wachstumstreiber

Die Weltwirtschaft war in 2001 geprägt von einem synchronen Verlauf in Richtung Rezession. Vorläufer spielten hierbei die USA, wo, ausgelöst durch kräftige Einbrüche bei den Investitionen, die Konjunktur schon im Frühjahr in die Minuszahlen abglitt. Europa, insbesondere Deutschland, konnte sich diesem Sog nicht entziehen, während die Probleme in Japan andauerten. Die Notenbanken reagierten mit massiven Gegenmaßnahmen zur Stützung der Konjunktur.

Die Zinssenkungen wurden nach den tragischen Ereignissen des 11. September in den USA zusätzlich noch von umfangreichen Konjunkturprogrammen flankiert. Dennoch stellten die Attentate einen schweren Dämpfer dar, so dass zum Jahresende 2001 noch nicht absehbar war, wann die weltwirtschaftliche Talsohle durchschritten sein würde.

In diesem seit vielen Jahren schärfsten weltwirtschaftlichen Abschwung hatte auch die Informations- und Kommunikationswirtschaft ihr bisher schwierigstes Jahr, wie der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) Anfang 2002 hervorhebt.

Dennoch ist die Branche im Jahr 2001 erneut deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft gewachsen: Während das deutsche Brutto-Inlandsprodukt nach Angaben des Statistischen Bundesamtes vom Januar 2002 preisbereinigt nur noch um 0,6% gewachsen war, legte der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation in 2001 laut BITKOM immerhin noch um 2% auf 140 Mrd. Euro zu. Software und IT-Service definieren in diesem Markt die stärksten Wachstumsträger.



Überdurchschnittliche Marktpotenziale integrierter Lösungen

Die somit auch im IT-Sektor deutlich geringeren Wachstumsraten des Rezessionsjahres 2001 sind an der Entwicklung der IT-Dienstleister nicht spurlos vorbegegangen. Zahlreiche Anbieter mussten den Markt verlassen oder gehen finanziell geschwächt einer ungewissen Zukunft entgegen.

Dies betrifft vor allem Nischenanbieter, die darüber hinaus einer weiteren Marktveränderung, der Abkehr von stark fragmentierten Einzellösungen hin zu integrierten Gesamtlösungen, nicht gewachsen sind. Entsprechend hat sich ein ausgeprägter Konsolidierungsprozess in der Branche herausgebildet.

Demgegenüber positioniert sich plenum durch ein umfassendes Angebot an integrierten Lösungen mit überzeugendem Erfolg: Die Begleitung der Kunden bei Aufbau und Weiterentwicklung der informationstechnologischen Gestaltung und Durchdringung ihrer gesamten geschäftlichen Aktivitäten.

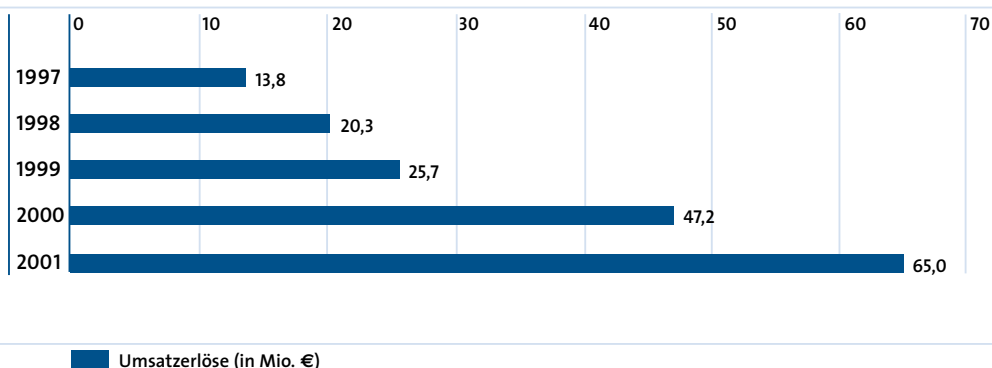
Mit ihrem ganzheitlichen Lösungsansatz hat die plenum-Gruppe erneut ein Wachstum erzielt, das deutlich über dem ihrer einzelnen Teilmärkte lag.

2001: Das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr der plenum-Gruppe

plenum hat im vergangenen Geschäftsjahr wesentliche strategische und geschäftliche Meilensteine erreicht – und dies trotz eines konjunkturell zunehmend schwierigeren Umfeldes:

- Abschluss der Transformation zu einem führenden Anbieter integrierter IT- und Kommunikationslösungen ein Jahr früher als geplant
- Trend zu integrierten Lösungen kann strategisch genutzt werden
- Rund 50% organisches Wachstum im Kerngeschäft
- Erneut kräftiges externes Wachstum durch Akquisition und erfolgreiche Integration der stoll & fischbach Gruppe
- Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung schlägt sich in steigender Profitabilität im Kerngeschäft der plenum-Gruppe nieder.

Entwicklung der Umsatzerlöse





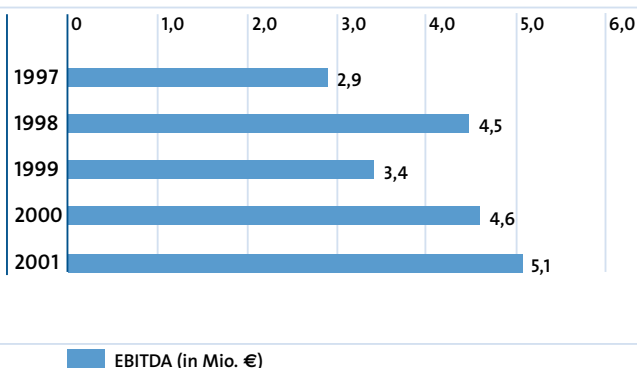
plenum hat in den vergangenen Jahren intensiv in den Aufbau eines integrierten Leistungsangebotes mit ausgeprägter Umsetzungskompetenz für innovative Technologie- und Kommunikationslösungen sowohl im Online- als auch im Offline-Bereich investiert. Damit war die plenum-Gruppe im Geschäftsjahr 2001 in der Lage, die gewandelten Forderungen des Marktes bzw. der Kunden an entscheidender Stelle mit ihrem neuen integrierten Lösungsansatz zu beantworten.

Der traditionsreiche Geschäftsbereich plenum Management Consulting stellt den zentralen Kern der Marktpositionierung der Gruppe dar. Mit der erfolgreichen Umsetzung von Innovationsprojekten hat sich plenum über viele Jahre eine ausgezeichnete Reputation für hochqualitative Lösungen erworben und sich damit den nachhaltigen Zugang zum Top Management von Blue Chip Kunden gesichert.

Mit der Akquisition von stoll & fischbach konnte das Leistungsportfolio der plenum-Gruppe im Kommunikationsbereich entscheidend gestärkt werden. Der besondere Leistungsmix aus Offline-Expertise und einer stark ausgeprägten, technologisch orientierten Online-Kompetenz war eines der wesentlichen Auswahlkriterien bei der Akquisition von stoll & fischbach. Dies hat wesentlich zur erfolgreichen und schnellen Integration in die plenum-Gruppe beigetragen.

Im Zuge dieses Prozesses wurde der ehemalige Bereich plenum New Media mit der stoll & fischbach Gruppe zur plenum stoll & fischbach Communication zusammengeführt. Damit ist die Ergänzung des Leistungsportfolios von plenum im Geschäftsjahr 2001 erfolgreich abgeschlossen. Vor allem aber soll die Stärke von plenum kurzfristig in Deutschland genutzt werden, um eine wesentliche Rolle im Konsolidierungsprozess in der IT-Branche zu übernehmen und damit schnell steigende Marktanteile und Größe zu gewinnen.

Ergebnisentwicklung (EBITDA)





Vertriebsstrategie: Systematisch zum Erfolg

Die Vertriebsstruktur der plenum-Gruppe orientiert sich an den unterschiedlichen Anforderungen des Marktes und weist somit ein hohes Maß an Flexibilität auf. Zusätzlich zur Akquisition integrierter Lösungen agieren die drei Geschäftsbereiche mit eigenem Vertrieb auch selbstständig in ihren jeweiligen Märkten. Dies ermöglicht plenum sowohl Wachstumschancen in Einzelmärkten wahrzunehmen als auch vom Trend zu integrierten und zweidimensionalen Lösungen zu profitieren.

Die Kundenverantwortung liegt jeweils bei dem Geschäftsbereich, der die engsten Beziehungen zum Kunden hat. Ausgewählte Großkunden werden durch ein übergreifendes Accountmanagement betreut. Aufgabe des Kundenverantwortlichen ist es, Akquisitionspotenziale für integrierte Projekte oder Möglichkeiten zum Cross-Selling für die anderen Geschäftsbereiche zu identifizieren und zu realisieren.

Unterstützt wird dieser übergeifende Vertriebsansatz durch ein zentrales Vertriebscontrolling mit systematischen Instrumenten und Kennzahlen sowie regelmäßigen konzernübergreifenden Salesmeetings. Ziel für das Geschäftsjahr 2002 ist der forcierte Ausbau der Vertriebskapazitäten insbesondere in den Bereichen Systems und Communication.

Aus Branchensicht gelang im Geschäftsjahr 2001 der weitere Ausbau der in den Vorjahren etablierten Präsenz der Gruppe in den Branchen Telekommunikation und Energieversorgung. Damit setzte plenum die erfolgreiche Diversifizierung der von ihr bedienten „Branchen im Umbruch“ fort. Wurden 1998 noch rund 90% des Umsatzes im Finanzdienstleistungssektor erzielt, konnte dieser Anteil inzwischen auf rund 40% zurückgeführt werden. In den Branchen Telekommunikation und Energieversorgung wurde im Jahr 2001 ein Umsatzanteil von ca. 20% generiert. Die übrigen Umsätze werden überwiegend in den Branchen Konsumgüterindustrie, Automotive und Mode erzielt.



Erfolgsfaktor der Branchenerschließung durch plenum ist dabei die hohe Reputation und Bekanntheit durch mittlerweile 16 Jahre Top-Management Consulting in Deutschland. Dies ermöglicht die Neukundengewinnung bei branchenübergreifenden Themenstellungen – wie z.B. dem IT-Management – und im Anschluss daran die zügige Expansion in dieser Branche.

Nachhaltige Profitabilität bei hohem Umsatzwachstum

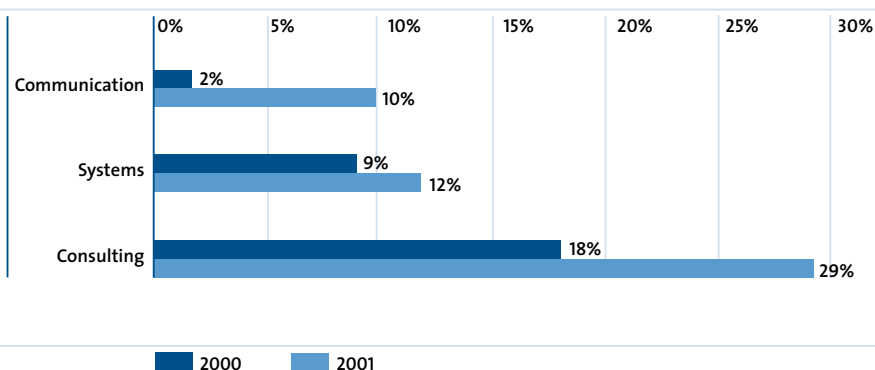
Das Geschäftsjahr 2001 war geprägt von einem starken internen und externen Wachstum. So wuchs der Umsatz im Vorjahresvergleich um nahezu 40% auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 47,2 Mio. Euro).

Im Kerngeschäft (Vj. 33,0 Mio. Euro), d. h. ohne den bereits zu Beginn des Geschäftsjahres geschlossenen Geschäftsbereich New Venture (Vj. 14,2 Mio. Euro), betrug das Wachstum – inklusive der erstmals konsolidierten stoll & fischbach Gruppe – sogar fast 100%.

Das organische Wachstum im Kerngeschäft (ohne stoll & fischbach Gruppe und New Venture) betrug nahezu 50%: Die höchste Wachstumsquote im IT-Service Bereich in Deutschland.

Das Ergebnis wurde durch einen insgesamt schwachen IT-Markt, rezessive Tendenzen und dem damit einhergehenden Preisdruck seitens der Kunden beeinflusst. Dennoch konnte das Konzernergebnis (EBITDA) – trotz Wegfall der Ergebnisbeiträge von plenum New Venture – um 10% auf 5,1 Mio. Euro gesteigert werden. Der Periodenüberschuss lag mit 2,9 Mio. Euro ebenfalls deutlich über dem Vorjahreswert (Vj. 1,8 Mio. Euro). Somit ergibt sich nach Ausgabe von 1,1 Mio. neuer Stückaktien im Rahmen des Erwerbs der stoll & fischbach Gruppe ein um fast 50% gesteigertes Ergebnis je Aktie von 0,30 Euro (Vj. 0,21 Euro) bei einer Anzahl von 9.577.068 Stückaktien. Zu berücksichtigen ist dabei, dass diese hervorragenden Ergebnisse erzielt werden konnten, obwohl Integrationsaufwendungen für fünf Unternehmensakquisitionen anfielen.

Entwicklung der Profitabilität der Geschäftsbereiche



Operative Segmentergebnisse auf Basis IOP (Internal Operating Profit)



Hohe Planungszuverlässigkeit durch systematische Unternehmenssteuerung

Entgegen dem allgemeinen Branchentrend und der IT-Konjunkturabkühlung konnte der Umsatz im 2. Halbjahr gegenüber dem 1. Halbjahr im Kerngeschäft von 31,4 Mio. Euro um 3% auf 32,6 Mio. Euro gesteigert werden. Das 4. Quartal war mit 16,7 Mio. Euro das umsatzstärkste Quartal der Firmengeschichte. Dies bedeutet, dass allein im 4. Quartal 2001 mehr Umsatzerlöse im Kerngeschäft erzielt wurden als im gesamten 2. Halbjahr des Geschäftsjahres 2000. Bereinigt um Einmalaufwendungen (Integrationskosten, Verwaltungsoptimierung etc.) in Höhe von 0,9 Mio. Euro konnte im 4. Quartal ein Ergebnis (EBITDA) von 1,9 Mio. Euro und eine Marge von über 11% erzielt werden.

Seit nunmehr acht Quartalen, bestätigt durch zwei geprüfte Jahresabschlüsse, hat plenum seine Umsatz- und Ergebnisprognosen und somit die Erwartungen der *financial community* stets erfüllt oder sogar übertroffen.

Die ursprüngliche Umsatzprognose (59,2 Mio. Euro) konnte um über 10% und die ursprüngliche Ergebnisprognose (EBITDA: 3,9 Mio. Euro) sogar um über 30% übertroffen werden. Selbst die Ende August angehobenen Prognosen wurden unter drastisch verschlechterten Marktbedingungen eingehalten. Dies unterstreicht Qualität und Bedeutung der präzisen kaufmännischen Unternehmenssteuerung für den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg von plenum und sichert somit langfristig die Wertsteigerung des Unternehmens.

Free Cash Flow erhöht liquide Mittel

Die Finanzkraft der plenum-Gruppe bleibt auch bei hohem Wachstum unverändert erhalten: Die liquiden Mittel erhöhten sich im Berichtszeitraum um 1,4 Mio. Euro auf 7,5 Mio. Euro (Vj. 6,1 Mio. Euro). Die Nettoliquidität erhöhte sich sogar um 2,1 Mio. Euro auf 6,7 Mio. Euro (Vj. 4,6 Mio. Euro). Allein im 4. Quartal erzielte die plenum-Gruppe einen Free Cash Flow von rund 2,0 Mio. Euro.

Dies zeigt eindrucksvoll, dass unser Geschäftsmodell erfolgreich ist und plenum sein starkes Wachstum, unabhängig vom Kapitalmarkt bzw. der aktuellen Entwicklung der Kapitalmärkte, selbst finanzieren kann.

Erläuterungen zur Bilanz

Trotz der erheblichen Ausweitung des Geschäftsvolumens im Geschäftsjahr 2001 wurde die Bilanzsumme von rund 41 Mio. Euro auf rund 33 Mio. Euro verkürzt. Die Verminderung der Eigenkapitalquote im Berichtsjahr um knapp 10 Prozentpunkte auf nunmehr 62% resultiert im Wesentlichen aus der Verrechnung des Eigenkapitals im Zusammenhang mit der *pooling-of-interest* Methode beim Erwerb der stoll & fischbach-Gruppe sowie der im 2. Quartal vorgenommenen erfolgsneutralen Verrechnung der Beteiligungen und zahlreichen Verschmelzungsvorgängen. Aus diesen Gründen verminderten sich auch die Finanzanlagen auf der Aktivseite (-13,3 Mio. Euro).

Entsprechend der hohen Eigenkapitalquote ist auch die Fristenstruktur der Bilanz sehr ausgewogen: Die langfristigen Aktiva sind zu 150% durch Eigenkapital gedeckt. Dies gelang durch strenge Begrenzung auf betriebsnotwendige Investitionen und aktives Management des Umlaufvermögens. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+5,0 Mio. Euro) korrespondiert mit dem stark angestiegenen Geschäftsvolumen im Kerngeschäft. Die Mittelbindung im Umlaufvermögen wurde durch die deutliche Reduzierung der Vorräte (-1,1 Mio. Euro) vermindert.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Zur Rohmarge (Bruttoergebnis vom Umsatz) ist im Vorjahres- und Quartalsvergleich (4. Quartal mit dem Vorjahresquartal) anzumerken, dass die dargestellten Zahlen nicht miteinander vergleichbar sind. Das Geschäftsjahr 2000 und das 4. Quartal 2000 waren noch maßgeblich durch die Geschäftstätigkeit der plenum New Venture geprägt.

In diesem Zusammenhang verweisen wir auch auf die Segmentberichterstattung.

Im Rahmen von Kostenoptimierungen konnte im Berichtsjahr die Kostenstruktur signifikant gesenkt werden:

- Die Vertriebsquote sank um zwei Prozentpunkte auf 9% (Vj. 11%).
- Die Verwaltungskostenquote sank um vier Prozentpunkte auf 12% (Vj. 16%).
- Die Kostenquote für Forschung und Entwicklung sank um drei Prozentpunkte auf 4% (Vj. 7%).



Erfolgreiche Entwicklung in allen Segmenten

In allen Unternehmensbereichen spiegelt sich ein weit überdurchschnittliches Marktwachstum im Vergleich zum Vorjahr wider. Zusätzlich konnten die Ergebnismargen ebenso in allen Segmenten signifikant erhöht werden. Aufgrund der Zunahme von integrierten, unternehmensübergreifenden Projekten – gerade im 2. Halbjahr des Geschäftsjahres 2001 – sind die Umsatzzahlen der einzelnen Segmente nur eingeschränkt aussagefähig: Die Kunden der Consulting verlangen verstärkt Implementierungsleistungen und von der plenum Communication werden zunehmend auch Technologieleistungen nachgefragt, so dass sich die Unternehmensbereiche zukünftig weiter miteinander verzahnen werden.

Segment-Ergebnisse



plenum hat diese Markttendenz zu integrierten, unternehmensübergreifenden Projekten bei den neuen Zielsystemen ab dem 1.1.2002 durch neue Steuerungsgrößen für die Unternehmensbereiche und die Festlegung adäquater Verrechnungspreise zwischen den Unternehmensbereichen berücksichtigt.

**plenum Management Consulting:
30% Marge bei 50% Wachstum**

Das äußerst starke organische Umsatzwachstum von nahezu 50% gegenüber dem Vorjahr auf 10,5 Mio. Euro (Vj. 7,2 Mio. Euro) unterstreicht die außergewöhnlich erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Management Consulting im Geschäftsjahr 2001.

Trotz des starken Wachstums und den gestiegenen Kundenanforderungen konnte eine Marge von knapp 30% (Vj. 18%) erzielt werden. In Zeiten konjunktureller Abkühlung und Konsolidierung profitieren die Kunden der Management Consulting insbesondere in Optimierungs- und Controllingprojekten von signifikanten Einsparungen bei ihren IT-Kosten.

Zudem erweist sich der etablierte Zugang der Consulting zum Top-Management der Finanzdienstleister-, Telekommunikations- und Versorgerbranche als Erfolgsfaktor für das gesamte Unternehmen.

Zunehmend wird die plenum Management Consulting auch mit internationalen, großvolumigen Projekten beauftragt: Im Mai erhielten die Consultants den Auftrag zur europaweiten Optimierung des gesamten IT-Bereiches eines großen internationalen Luft- und Raumfahrtunternehmens.



Weiterhin wurde die plenum Management Consulting mit der Optimierung und Standardisierung europaweit eingesetzter IT-Prozesse eines großen Telekommunikationsunternehmens betraut. Der bisherige Auftrag wurde für das Geschäftsjahr 2002 nicht nur verlängert, sondern auch auf weitere internationale Tochtergesellschaften des Auftraggebers ausgeweitet.

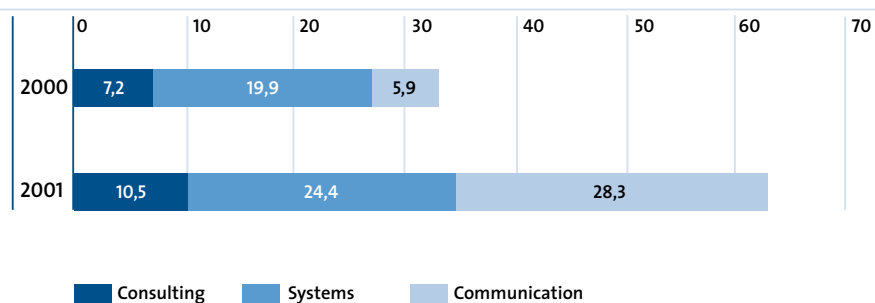
In einem weiteren Großprojekt begleitet plenum den Gründungsprozess einer Transaktions- und Abwicklungsbank. Die zunehmende Verzahnung der Unternehmensbereiche wird unter anderem dadurch unterstrichen, dass die Berater der plenum Management Consulting die Projektsteuerung sowie interne Kommunikation unterstützen und Themenbereiche der externen Kommunikation und Markenentwicklung von der plenum Communication erarbeitet werden.

plenum Systems trotzt dem schwierigem Marktumfeld

Als zweitgrößter Unternehmensbereich mit einem Umsatzanstieg um rund 25% gegenüber dem Vorjahr auf 24,4 Mio. Euro (Vj. 19,9 Mio. Euro) erwies sich die Entwicklung der plenum Systems – trotz merklicher IT-Konjunkturabkühlung – unverändert dynamisch. Mit einer Steigerung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr um über 60% auf 2,9 Mio. Euro (Vj. 1,8 Mio. Euro) bewies die plenum Systems im Geschäftsjahr 2001 ihre nachhaltige Ertragskraft. Das erste Halbjahr wurde dabei noch maßgeblich vom schwachen Verlauf des Trainingsgeschäftes (plenum Institut) mitbeeinflusst.

Entscheidend für die Ertragssteigerung und das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2001 war vor allem der Ausbau zahlreicher Großkunden. So gelang der erfolgreiche Einstieg in das Großprojektgeschäft, wie beispielsweise die Realisierung eines neuen Kundenmanagement-Systems bei der BHF-Bank.

Entwicklung der Umsatzstruktur im Kerngeschäft (in Mio. €)



Ohne sonstige Umsatzerlöse (plenum New Venture)

In diesem Projekt beschäftigt die plenum Systems seit Mitte des Jahres rund 12 Mitarbeiter über 14 Monate.

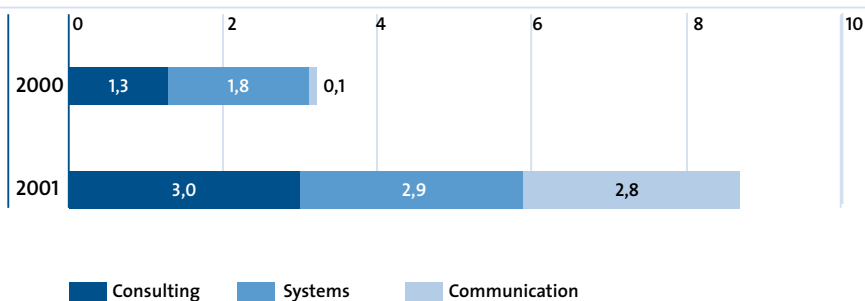
Die aktuelle Vertriebssituation zeigt eine weitere Zunahme dieses erfreulichen Trends auch für das Geschäftsjahr 2002. So wurde die plenum Systems bereits zum Jahresbeginn 2002 langfristiger strategischer Partner der BG-Phoenix GmbH, dem gemeinsamen IT-Dienstleister der acht Berufsgenossenschaften der Bauwirtschaft und der BG Nahrungsmittel und Gaststätten. Ziel des gemeinsamen Projektes ist die Ablösung bisheriger Systeme und deren Neuentwicklung auf Basis moderner Softwaretechnologie. Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass ein derartiges System als „Standardsoftware“ für alle weiteren 28 Berufsgenossenschaften in Deutschland dienen kann. Der Auftrag hat ein Volumen von mehreren Millionen Euro und reicht zunächst bis ins Jahr 2003.

plenum Communication: Sprung unter die Top 25 Agenturen

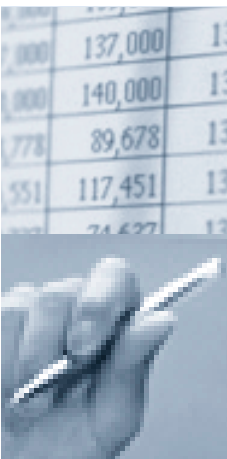
Der Unternehmensbereich Communication erzielte im Geschäftsjahr 2001 ein rasantes Wachstum auf 28,3 Mio. Euro, obgleich sowohl der Online-Markt als auch der Werbemarkt im laufenden Geschäftsjahr stark eingebrochen sind. Der Vergleich mit den Vorjahresumsätzen in Höhe von 5,9 Mio. Euro zeigt unter Einbeziehung der Umsätze der stoll & fischbach Gruppe (Vj. 12,1 Mio. Euro) mit insgesamt 18,0 Mio. Euro das höchste organische Wachstum in der Kommunikationsbranche mit rund 60%. Der Unternehmensbereich entwickelte sich mit einem Umsatzanteil von rund 45% am Gesamtumsatz des plenum-Konzerns zum größten Umsatzträger. Der Hauptanteil des Umsatzes der plenum Communication mit rund 70% stammt dabei aus dem Online-Geschäft. Bemerkenswert ist weiterhin eine deutliche Zunahme technologielastriger Aufgabenstellungen und damit einer verstärkten Zusammenarbeit mit der plenum Systems.



Entwicklung der Ergebnisstruktur (IOP) im Kerngeschäft (in Mio. €)



Internal Operating Profit (IOP) = operatives Segmentergebnis
Ohne sonstige Ergebnisse (plenum New Venture)



plenum Communication rückt nach dieser dynamischen Entwicklung innerhalb von 2 Jahren nach Gründung unter die TOP 25 der deutschen Werbeagenturen und unter die TOP 10 der Multimedia-Agenturen vor. Maßgeblich für das starke Umsatzwachstum waren die starke strategische Positionierung von plenum sowie die erneute Zunahme von Großprojekten, wie beispielsweise der erfolgreich abgeschlossene internationale Roll-Out von martini.com, der ausschlaggebend war für die anschließende Beauftragung als Internet-Lead-Agentur für Martini durch Bacardi Global Brands Inc.

Für die Börse Stuttgart lieferte plenum Communication eine komplett überarbeitete Markenführungsstrategie und realisierte diese als *Gentigration*-Projekt durch eine Cross-Media-Kampagne: Neben der Neugestaltung des Onlineauftritts und dem Einsatz klassischer Werbemittel wurden auch zielgruppenspezifische Events und PR-Maßnahmen für die Börse Stuttgart durchgeführt.

Hervorzuheben ist die hohe Profitabilität der plenum Communication mit einer Marge von rund 11%. Dabei ist zu berücksichtigen, dass dieses Ergebnis insbesondere im 2. Halbjahr durch hohe Einmalaufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. Euro – vor allem für Integrationsmaßnahmen – geprägt wurde.

Sonstige

Die sonstigen Umsatzerlöse von 1,8 Mio. Euro bestehen vorwiegend aus Umsätzen des Bereiches New Venture aus dem 1. Quartal des Geschäftsjahres 2001. Die bilanzierten Finanzanlagen, die im Wesentlichen börsliche und vorbörsliche Beteiligungen enthielten, wurden bereits unterjährig mit dem „Erinnerungswert“ von jeweils einem Euro angesetzt.

Der Unterschiedsbetrag zwischen Bilanzansatz und „Erinnerungswert“ wurde erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet. Aufgrund dieses Vorgangs verminderte sich die Eigenkapitalquote im Konzern auf nunmehr 62%.

Mitarbeiteraufbau setzt weiter auf Qualität

Auch im Geschäftsjahr 2001 ist es plenum erfolgreich gelungen, die personellen Ressourcen mit hochqualifizierten Mitarbeitern zu verstärken. Insgesamt nahm die Anzahl der Beschäftigten von 318 um 45% auf 462 Personen zu.

Rund 100 zusätzliche Mitarbeiter stießen durch die Akquisition von stoll & fischbach zur plenum-Gruppe. Der übrige Mitarbeiterzuwachs konnte am Markt für plenum gewonnen werden. Der Zugang durch Neueinstellungen war dabei sogar noch höher, als die Nettoveränderungsrate der Anzahl der Mitarbeiter ausweist, da im Zuge der Integration von insgesamt 5 Akquisitionen und einer damit einhergehenden Optimie-

rung von zentralen bzw. dezentralen Funktionen auch Personal in den administrativen Bereichen freigesetzt wurde.

Der Umsatz pro Kopf erhöhte sich damit im Vergleich zum Vorjahr erheblich. Bereinigt man die Vorjahreszahl um den zwischenzeitlich nicht mehr fortgeführten Geschäftsbereich New Venture, so konnte der Umsatz pro Kopf um 35% von 103 Tsd. Euro auf 140 Tsd. Euro gesteigert werden.

Corporate Governance

plenum begrüßt nachdrücklich die Erarbeitung eines einheitlichen Corporate Governance Kodex durch eine Regierungskommission und wird diesen Kodex als Maßstab seiner eigenen Corporate Governance-Grundsätze heranziehen. Bereits jetzt hat Corporate Governance für plenum einen hohen Stellenwert und berücksichtigt deren Grundsätze verantwortungsvoller Unternehmensführung. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten in enger Abstimmung zusammen und sind der Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet.





In den Geschäftsordnungen sind klare Regelungen zu ihren wesentlichen Aktivitäten festgelegt:

- Verpflichtung zur Berücksichtigung von Aktionärsinteressen:
 - Einberufung und Berichterstattung an die Hauptversammlung
 - Gleichberechtigte Information aller Investoren
 - Transparente und gleichmäßige Information zur Geschäftsentwicklung über Presse und Internet
- Zusammenarbeit, Aufgaben und Zuständigkeiten von Vorstand und Aufsichtsrat
- Zusammensetzung und Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat
 - Variable, an der Wertsteigerung orientierte Vergütung des Vorstandes
- Rechnungslegung und Abschlussprüfung
 - International anerkannte Rechnungslegung nach US-GAAP
 - detaillierte Quartalsberichterstattung

Veränderungen in den Organen

Im Geschäftsjahr 2001 waren zwei Veränderungen im Vorstand der plenum AG zu verzeichnen. Reinhard Neumann, seit 1. Juli 2000 zuständiges Vorstandsmitglied für den Vertrieb, schied zum 31. März 2001 aus dem Gremium aus. Die Entscheidung erfolgte einvernehmlich mit dem Aufsichtsrat aufgrund unterschiedlicher Auffassungen in den strategischen Akzenten der Geschäftspolitik.

Heiner Andexer, der seit dem Börsengang im August 1998 im Vorstand der plenum AG und vorher bereits in der Geschäftsführung der plenum Management Consulting tätig war, schied zum 31. August 2001 aus dem Vorstand aus. Die Niederlegung des Amtes erfolgte einvernehmlich mit dem Aufsichtsrat und auf persönlichen Wunsch von Heiner Andexer. Er steht dem Unternehmen weiterhin beratend zur Verfügung. Vorstand und Aufsichtsrat danken Herrn Andexer für sein langjähriges Engagement für die plenum-Gruppe.

Erweiterung der Führungsstruktur

Die plenum-Gruppe wird zunächst mit zwei Vorständen geführt, um die Organisation schlank und die Entscheidungswege kurz zu halten.

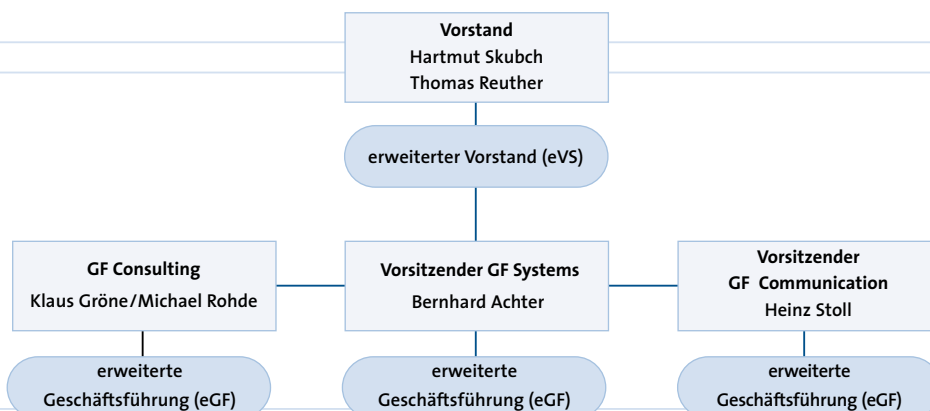
Diesen Vorteilen steht andererseits eine Begrenzung der Managementkapazitäten auf Vorstandsebene entgegen. plenum hat aus diesem Grund ein zusätzliches Managementkomitee, den „erweiterten Vorstand“, installiert. Dort werden operative Entscheidungen in enger Abstimmung zwischen den beiden Vorstandsmitgliedern sowie den Geschäftsführern der Geschäftsbereiche gefällt.

Damit wurde zugleich die intensive Kommunikation zwischen den operativen Leistungsträgern der plenum-Gruppe und dem strategisch planenden und steuernden Vorstand institutionalisiert. Zusätzlich wurde dieses Modell auch innerhalb der einzelnen Geschäftsbereiche (erweiterte Geschäftsführung) etabliert, so dass die Gruppe heute über eine klar strukturierte Führungsorganisation verfügt.

Die Implementierung der Führungsorganisation schließt zugleich die Integration der in den letzten zwei Jahren erworbenen Unternehmen ab.



Führungsstruktur (stark vereinfacht)





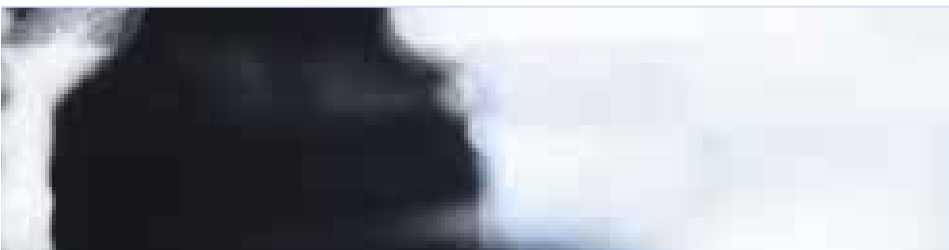
Risikobericht

Detaillierte Planung und Steuerung der Geschäftsentwicklung sowie Begrenzung von Risiken stellen bei plenum traditionell gelebte Bausteine der Unternehmensführung dar. Dazu gehören vor allem umfangreiche Reporting- und Controllingsysteme basierend auf SAP R/3, ein zentrales Cash Management sowie die Steuerplanung im Einzelabschluss und auf Konzernebene.

Investitionen, Neueinstellungen von Mitarbeitern und laufende operative Kosten werden im Einzelnen budgetiert und zeitnah kontrolliert. Damit werden Kostenrisiken für die Gruppe soweit möglich reduziert bzw. begrenzt.

Die Umsatzentwicklung ist aufgrund des hohen Anteils langjähriger Kundenbeziehungen relativ sicher absehbar. Dies gilt grundsätzlich auch für das gesamte vergangene Geschäftsjahr, auch wenn sich die Entscheidungsprozesse unserer Kunden, insbesondere nach dem 11. September, insgesamt verlängerten.

Risikobericht





Dies führte teilweise zu kurzfristigen Projektverschiebungen und bei anhaltend rezessiver Marktentwicklung zu einem Preisdruck, der durch die erheblichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten einiger Wettbewerber mitverursacht wurde.

Aus heutiger Sicht sind die Umsatz- und Ertragsrisiken für das laufende Geschäftsjahr als relativ gering einzuschätzen. Dies gilt umso mehr, als keine Abhängigkeit von einzelnen Großkunden besteht. Die plenum Top 10-Kunden stellen lediglich rund 32% des Umsatzvolumens dar.

plenum beschränkt sich nicht nur auf eine reine Umsatz- und Kostenplanung, die seit Jahren *bottom-up* durchgeführt wird. Vor allem konzentriert sich plenum auch auf die Stärkung der Innenfinanzierung und die Generierung von Liquidität.

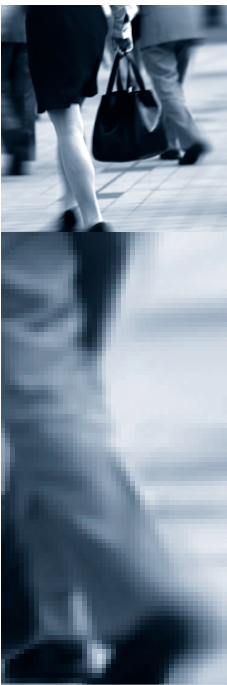
Die Gruppe verfügt über eine detaillierte Investitionsplanung sowie ein zeitnahes Management des Umlaufvermögens, insbesondere des *working capital* bzw. der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Als akquisitionsstarkes Unternehmen hat plenum bereits frühzeitig ein ausgefeiltes Integrationsmanagement entwickelt, das einen systematischen Integrationsprozess sicherstellt. Dieser hat sich bereits bei fünf Akquisitionen in den vergangenen zwei Jahren bewährt.

Über einen direkt dem Vorstand zugeordneten Integrationsmanager wird ein einheitlicher Gesamtprozess der Unternehmensintegration sichergestellt und die Adressierung aller relevanten Bereiche gewährleistet.

Dazu zählen vor allem:

- die finanzielle Integration im Controlling und Rechnungswesen sowie die sofortige Einbeziehung des akquirierten Unternehmens in den unternehmensweiten Cash Pool,



- die rechtliche Integration durch die Verschmelzung der akquirierten Gesellschaft mit der Führungsgesellschaft,
- die organisatorische Integration durch Zentralisierung von Aufgaben sowie Vereinheitlichung von Prozessen,
- die personelle Integration der Altgesellschafter in die Führungsstruktur der plenum-Gruppe sowie ihre Einbindung in das Stock-Option Programm,
- die Einbindung der Mitarbeiter in das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm der plenum-Gruppe,
- die kulturelle und geschäftliche Integration der Tochtergesellschaft in die bestehende Vertriebsorganisation und Struktur der Kundenbetreuung.

Zusätzlich werden Risiken bei Akquisitionen durch die Vertragsgestaltung aktiv reduziert. So unterliegen die Aktienkomponenten des Kaufpreises einer strikten Kontrolle ihrer vertragsgemäßen Verwendung, insbesondere im Hinblick auf Lock-Up Perioden und Rückgewährverpflichtungen bei vorzeitigem Ausstieg der Altgesellschafter.

Unabhängig von diesen unternehmensspezifischen Instrumenten, die plenum zur Risikosteuerung nutzt, ist die Gruppe, wie alle Unternehmen, dem Risiko unvorhersehbarer Ereignisse, die die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung beeinträchtigen, ausgesetzt. Strenge Kostenbegrenzung soll diesen möglichen Einflüssen entgegenwirken.

Darüber hinaus besteht allgemein das Risiko, nicht über die geeigneten Mitarbeiter für operative Aufgaben und Projekte zu verfügen oder auf Management-Ebene wesentliche Leistungsträger zu verlieren. Durch die Implementierung der neuen Führungsstruktur mit drei klar definierten Management-Ebenen hat plenum im vergangenen Geschäftsjahr eine breite Verankerung der Verantwortung umgesetzt und damit diese Risiken erheblich reduziert.

Insgesamt hat sich die Situation auf dem Personalmarkt nach einer tendenziellen Personalknappheit in der IT- und Kommunikationsbranche in den vergangenen Jahren entspannt. Derzeit können auch kurzfristig in ausreichender Anzahl hoch qualifizierte Mitarbeiter gewonnen werden. Im Consulting Bereich sind zusätzliche, überdurchschnittlich qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter traditionell nur in begrenzter Anzahl verfügbar.

Ereignisse nach Abschluss des Geschäftsjahres

Nach Ende des Geschäftsjahres waren keine wesentlichen Ereignisse zu verzeichnen, über die zu berichten wäre.





Ausblick

Die Konjunkturschwäche in Zentraleuropa setzte sich zu Beginn des Jahres 2002 zunächst fort. Damit blieben die Investitionsbudgets der Kunden weiterhin eng begrenzt und auf Projekte zur Kostenoptimierung im IT-Bereich konzentriert. Aus heutiger Sicht ist noch nicht absehbar, wann die notwendigen Investitionen für innovative, leistungstärkere IT-Prozesse der Unternehmen freigegeben werden. Der Bereich plenum Management Consulting wird, wie bereits im vergangenen Geschäftsjahr, auch 2002 entscheidende Basis der Geschäftsentwicklung der Gruppe bleiben. Auch die hohe Bedeutung des Bestandskundengeschäftes wird unverändert gelten.

Im Rahmen von Renditevorgaben für die Unternehmensbereiche und deren strategische Geschäftseinheiten wurden im vergangenen Geschäftsjahr nicht profitable Geschäftseinheiten geschlossen bzw. verkauft: Dies betraf im Berichtsjahr, die plenum New Venture, plenum Systems Schweiz und teilweise plenum Institut.

Ausblick



Durch Entkonsolidierung dieser Gesellschaften beträgt der vergleichbare Ausgangswert für die Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2002 nunmehr 60 Mio. Euro. Durch diese erfolgreichen Optimierungsmaßnahmen weist keine Geschäftseinheit in der plenum-Gruppe zum Jahresende negative Ergebnisbeiträge auf.

plenum sieht sich aufgrund des hohen Anteils an langjährigen Kundenbeziehungen sowie aufgrund des etablierten Zugangs zum Top Management ihrer Kunden sehr gut positioniert, um von der weiteren Konsolidierung im IT-Servicebereich zu profitieren. Hierdurch soll der Anteil von langlaufenden Großprojekten am Gesamtumsatz der Gruppe weiter ausgebaut werden.

Der Vorstand rechnet unter den gegebenen Marktbedingungen damit, dass im Geschäftsjahr 2002 lediglich ein moderates organisches Wachstum zu erzielen ist. Insofern wurde die Kostenstruktur der plenum-Gruppe nochmals entsprechend angepasst.

Zusätzliche Wachstumsimpulse sollen 2002 vor allem durch die aktive Wahrnehmung im Konsolidierungsprozess der IT-Branche realisiert werden. Bei steigenden Umsätzen durch externes Wachstum und damit einhergehender Fixkostendegression dürfte dies zu einem überproportionalen Anstieg der Margen führen.

Dabei wird sich plenum künftig auf wenige, relativ große Akquisitionen konzentrieren. Dies ermöglicht eine gezielte Stärkung der Gruppe bei einer Begrenzung des Risikos auf wenige qualitätsgesicherte Transaktionen. Hierzu wurden bereits Finanzierungsstrukturen entwickelt und ein ehrgeiziger M&A-Fahrplan aufgesetzt.

plenum wird sich aktiv im Markt positionieren und sich vor allem im Segment Systems verstärken, um von der spätestens für das nächste Jahr erwarteten Freigabe der Innovations- und IT-Budgets der Unternehmen überdurchschnittlich zu profitieren.



Bericht des Aufsichtsrats

Während des Geschäftsjahres hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Arbeit des Vorstandes überwacht und beratend begleitet.

Aufsichtsrat und Vorstand haben sich 2001 in vier Sitzungen mit der Lage der Gesellschaft, der strategischen Geschäftsentwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern sowie mit verschiedenen Einzelthemen befasst. Zudem standen der Aufsichtsratsvorsitzende und die Aufsichtsratsmitglieder häufig in telefonischem oder persönlichem Kontakt insbesondere mit dem Sprecher des Vorstandes.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in den jeweiligen Sitzungen sowie im Rahmen der quartalsweisen Berichterstattung umfassend über die Geschäftsentwicklung sowie die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, der Tochtergesellschaften und der Beteiligungen. Dies geschah sowohl mündlich als auch schriftlich.

In seiner Sitzung im März 2001 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss des Jahres 2000 der plenum AG zur Kenntnis genommen und mit dem Wirtschaftsprüfer diskutiert. Der Jahresabschluss wurde vom Aufsichtsrat gebilligt und damit festgestellt. Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes stimmte der Aufsichtsrat zu. Weiterhin nahm der Aufsichtsrat die Reduzierung der Geschäftstätigkeit der plenum Institut GmbH und die Einstellung der Geschäftstätigkeit der plenum New Venture AG zustimmend zur Kenntnis. Ende März 2001 schied Herr Reinhard Neumann aus dem Vorstand aus. Die Niederlegung erfolgte einvernehmlich mit dem Aufsichtsrat aufgrund unterschiedlicher Auffassungen in den strategischen Akzenten der Geschäftspolitik.

Im Mai beschäftigte sich das Gremium mit dem Bericht für das erste Quartal. Im August befasste sich der Aufsichtsrat mit den Ergebnissen des zweiten Quartals und der Geschäftsentwicklung im Communication Bereich (ehemals New Media) sowie der Anhebung der Umsatz- und Ergebnisprognosen.

Bericht des Aufsichtsrats

Auf seiner Sitzung im November stand der Bericht für das dritte Quartal und die erwartete Geschäftsentwicklung bis Jahresende auf der Tagesordnung. Aufgrund der Ereignisse vom 11. September und deren Auswirkungen auf die weltweite Wirtschaftsentwicklung reagierte der Vorstand sinnvollerweise mit einer Szenarienplanung für das Jahr 2002 und die Folgejahre.

Weiterhin fasste der Aufsichtsrat seine Beschlüsse zu besonderen Vorgängen schriftlich. Hierzu gehörte der Erwerb von 100% der Geschäftsanteile der stoll & fischbach GmbH sowie der Eurotel New Media GmbH (beide stoll & fischbach Gruppe, Herrenberg). Dies ist ein bedeutender Schritt für die plenum AG zur Vervollständigung ihres Leistungsangebotes und zur Verbesserung der Wettbewerbsposition.

Der Jahresabschluss der plenum AG und der Konzernabschluss nach US-GAAP zum 31.12.2001 wurden unter Einbeziehung der Buchführung durch Votum (Hofheim) geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Diese Unterlagen sowie der Vorschlag des Vorstandes zur Ergebnisverwendung und der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat vor. Sie wurden vom Aufsichtsrat geprüft und im Beisein des Prüfers erörtert. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an und stellte als Ergebnis seiner eigenen Prüfung fest, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. In seiner Sitzung am 11. März 2002 nahm der Aufsichtsrat den Konzernabschluss 2001 zur Kenntnis. Er billigte schriftlich den Jahresabschluss 2001 der plenum AG und stellte ihn damit fest. Zudem stimmte er dem Ergebnisverwendungsvorschlag des Vorstandes zu.

Herr Heiner Andexer legte sein Vorstandsmandat aus persönlichen Gründen im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat Ende August nieder. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Andexer für seine verdienstvolle Tätigkeit zum Wohle des Unternehmens und der Aktionäre und begrüßt seine Bereitschaft, weiterhin dem Unternehmen als Managementpartner beratend und darüber hinaus – im Falle einer Erweiterung des Aufsichts-

rates – als mögliches Mitglied zur Verfügung zu stehen.

Der Aufsichtsrat dankt sowohl den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch dem Vorstand des Unternehmens für das große Engagement im vergangenen Geschäftsjahr, das zu dem beachtlichen Geschäftserfolg geführt hat.

Wiesbaden, im März 2002
Der Aufsichtsrat



Michael Bauer
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats der plenum AG

Michael Bauer, Moos

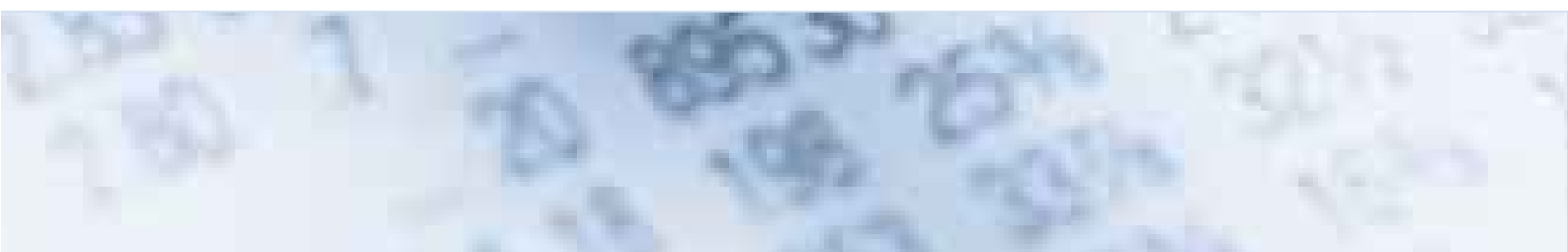
- Vorsitzender -
plenum Gründer und IT-Berater

Dr. Wolfgang Händel, Icking
Unternehmensberater

Norbert Rohrig, Köln
Mitglied des Vorstandes der
AXA Lebensversicherung AG,
AXA Versicherung AG, AXA Service AG,
AXA Krankenversicherung AG, Köln



Konzernabschluss



Aktiva Tsd. €	Anhang	31.12.2001	31.12.2000
Liquide Mittel	14	7.513	6.195
Forderungen aus Lieferung und Leistung	13	11.185	6.153
Vorräte	12	262	1.331
Latente Steuern	8	882	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	13	2.544	3.987
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		22.386	17.666
Sachanlagenvermögen	11	3.755	3.359
Immaterielle Vermögensgegenstände	11	4.798	4.652
Finanzanlagen	11	193	13.524
Geschäfts- oder Firmenwert		1.946	2.081
Latente Steuern	8	223	388
langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		10.915	24.004
Aktiva, gesamt		33.301	41.670

Passiva Tsd. €	Anhang	31.12.2001	31.12.2000
Kurzfristige Darlehen	19	470	881
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	19	2.031	1.462
Erhaltene Anzahlungen	19	348	683
Rückstellungen	18	6.020	6.365
Latente Steuern	8	912	159
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.881	1.853
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		11.662	11.403
Latente Steuern	8	459	494
Personalrückstellungen	18	758	667
Minderheitenanteile	17	0	63
Gezeichnetes Kapital	15	9.577	8.123
Kapitalrücklage		14.151	11.791
Eigene Anteile	15	-83	0
Bilanzgewinn inkl. Gewinnrücklagen		11.263	9.125
Kumuliertes other comprehensive income		-14.486	4
Eigenkapital, gesamt		20.422	29.043
Passiva, gesamt		33.301	41.670

Konzernbilanz

Tsd. €	Anhang	Q4-2001*	Q4-2000	01.01 bis 31.12.2001	01.01 bis 31.12.2000
Umsatzerlöse	26	16.649	13.428	64.957	47.182
Umsatzkosten		-10.886	-7.558	-45.588	-27.552
Bruttoergebnis vom Umsatz		5.763	5.870	19.369	19.630
Vertriebskosten		-1.700	-1.111	-5.783	-5.180
Allgemeine Verwaltungskosten		-2.731	-3.275	-7.929	-7.488
Forschungs- und Entwicklungskosten	6	-635	-335	-2.425	-3.411
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	4	-81	-437	198	-278
Abschreibungen auf den Firmenwert		-32	-32	-128	-128
Betriebsergebnis		584	680	3.302	3.145
Zinserträge/-aufwendungen	7	-113	167	-199	192
Beteiligungserträge	7	0	30	1	63
Verluste aus assoziierten Unternehmen	7	0	229	0	-77
Ergebnis vor Steuern, Minderheitsanteilen und a.o. Aufwendungen		471	1.106	3.104	3.323
Steuern vom Einkommen und Ertrag	8	957	-99	-124	-1.208
Außerordentliche Aufwendungen	9	-123	-301	-123	-301
Ergebnis vor Minderheitenanteilen		1.305	706	2.857	1.814
Auf Anteil im Fremdbesitz entfallender Gewinn/Verlust	12	-33	4	-2	4
Konzernergebnis		1.272	710	2.855	1.818
Ergebnis vor a.o. Aufwendungen je Aktie (in €)	10	0,14	0,13	0,31	0,25
Außerordentliche Aufwendungen je Aktie (in €)	10	-0,01	-0,04	-0,01	-0,04
Ergebnis je Aktie (in €, unverwässert)	10	0,13	0,09	0,30	0,21
Ergebnis je Aktie (in €, verwässert)	10	0,13	0,09	0,30	0,21
Im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		9.577	8.477	9.577	8.477
Im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		9.577	8.477	9.577	8.477
Other comprehensive income	21	-5.942	4	-14.490	4
Comprehensive income	21	-4.670	714	-11.635	1.822

*Die aktuellen Quartalszahlen sind nicht mit den Vorjahreszahlen vergleichbar, wir verweisen hierzu auch auf die Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung.

Gewinn- und Verlustrechnung

Tsd. €	1.1.2001-31.12.2001	1.1.2000-31.12.2000
Kapitalfluss aus operativer Tätigkeit		
Konzernergebnis vor Steuern	3.104	3.022
Konzernergebnis	2.855	1.818
Anpassungen:		
Minderheitenanteile	2	-4
Abschreibungen	1.784	1.446
Veränderung der Aktiva & Passiva:		
Veränderung der Vorräte	1.170	-1.119
Veränderung der Forderungen	-3.646	-2.757
Veränderungen aktiver Rechnungsabgrenzungs- posten und sonstiger Vermögensgegenstände	950	-304
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	-481	1.380
Veränderung der sonstigen Verbindlichkeiten	-307	0
Veränderung der Rückstellungen	-421	2.060
Veränderung sonstiger Aktiva und Passiva	-1.128	125
Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit	778	2.645
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Veränderung von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachlagen	-1.534	-4.794
Zugänge durch Veränderung Konsolidierungskreis	440	-62
Veränderung des Finanzanlagevermögens und Firmenwertes	-369	-2.456
Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit	-1.463	-7.312
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Rückführung von Darlehen	-411	0
Veränderung des Eigenkapitals	2.414	882
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	2.003	882
Veränderung der liquiden Mittel	1.318	-3.785
Wechselkursänderungen	0	4
Liquide Mittel am Anfang der Periode	6.195	9.976
Liquide Mittel am Ende der Periode	7.513	6.195

Kapitalflussrechnung

Tsd. €	Anhang	Anzahl Aktien	Comprehensive Income	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Other Comprehensive Income	Summe Eigenkapital
		Tsd.	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Veränderung Konsolidierungskreis				1.251	-1.159	350		442
Sonstige Kapitalveränderungen						440		440
Konzernergebnis			1.818			1.818		1.818
Other comprehensive income			4				4	4
31.12.2000		8.123		8.123	11.791	9.125	4	29.043
Barkapitalerhöhungen				216	2.421			2.637
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen				1.238	435			1.673
Veränderung Konsolidierungskreis	20				-1.172	-136		-1.308
Eigene Aktien					-83			-83
Sonstige Kapitalveränderungen					676	-581		95
Konzernergebnis			2.855			2.855		2.855
Other comprehensive income	21		-14.490				-14.490	-14.490
31.12.2001		9.577		9.577	14.068	11.263	-14.486	20.422

Entwicklung des Eigenkapitals

A. Grundlagen

1. Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der plenum AG und ihrer Tochterunternehmen (im Folgenden als „plenum“ oder „der Konzern“ bezeichnet) wurde im Einklang mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („United States Generally Accepted Accounting Principles“ oder „US-GAAP“) aufgestellt. Mit dem vorliegenden Konzernabschluss nimmt plenum die Befreiungsmöglichkeit des §292a HGB in Anspruch, wonach ein Konzernabschluss nach deutschem Recht nicht aufgestellt werden muss, wenn an seiner Stelle ein Abschluss nach international anerkanntem Recht vorgelegt wird. Die wesentlichen Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach deutschem Recht und den US-GAAP werden unter Ziffer 30 erläutert.

Die im vorangegangenen Geschäftsjahr angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden wurden unverändert fortgeführt. Sofern nichts anderes angegeben wird, sind alle Werte in Tsd. Euro angegeben. Einzelne Vorjahresangaben wurden an die aktuelle Darstellung angepasst.

2. Konsolidierungskreis

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

Die Änderungen des Konsolidierungskreises werden in folgender Tabelle dargestellt:

Voll konsolidierte Tochterunternehmen			
	Inland	Ausland	Gesamt
31.12.2000	14	1	15
Zugänge	3	0	3
Abgänge	-8	-1	-9
31.12.2001	9	0	9

Im Berichtsjahr haben sich Zugänge im Konsolidierungskreis durch den Erwerb der stoll & fischbach GmbH, Herrenberg und der Eurotel New Media GmbH, Herrenberg (vgl. Ziffer 22) ergeben sowie durch die Neugründung der educta GmbH, Leinfelden-Echterdingen.

Zwischen der plenum AG und den Gesellschaften plenum Systems GmbH und stoll & fischbach GmbH wurde im Geschäftsjahr 2001 jeweils ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag abgeschlossen. Die abgeschlossenen Verträge müssen noch durch die Hauptversammlung bestätigt und im Handelsregister eingetragen werden.

Konzernanhang

Die Abgänge betreffen die Abstockung der Mehrheitsbeteiligung an der plenum Systems (Schweiz) AG, Burgdorf von 60% auf 15% (jetzt aloba AG), sowie die folgenden Verschmelzungsvorgänge:

Gesellschaft	Tätigkeitsfeld	Verschmolzen auf
mpt new media Gesellschaft für Digitalmarketing mbH, Berlin	Dienstleistungen im Bereich der Online-Medien	plenum new media AG, Berlin
D.O.M. - Digital Online Media GmbH, Köln	Dienstleistungen im Bereich der Online-Medien	plenum new media AG, Berlin
mtw lean advertising GmbH, Düsseldorf	Dienstleistungen im Bereich der Online-Medien	plenum new media AG, Berlin
mtw lean communication GmbH, Düsseldorf	Dienstleistungen im Bereich der Online-Medien	plenum new media AG, Berlin
IBL Ingenieurbüro Letters GmbH, Leinfelden-Echterdingen	IT-Dienstleistungen	plenum Systems GmbH, Wiesbaden, vormals plenum Systeme Gesellschaft für Technologie mbH, Wiesbaden
Avantis GmbH, Leinfelden-Echterdingen	Entwicklung und Vermarktung von Softwareprodukten	plenum Systems GmbH, Wiesbaden,
educta GmbH, Leinfelden-Echterdingen	Entwicklung und Vermarktung von Softwareprodukten	plenum Systems GmbH, Wiesbaden,
Eurotel New Media GmbH, Herrenberg	Dienstleistungen im Bereich der Online-Medien	stoll & fischbach GmbH, Herrenberg

Eine Übersicht über alle Tochterunternehmen und Beteiligungen zum Bilanzstichtag ist im Anteilsbesitz als Anlage zum Anhang dargestellt.

3. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der einzelnen Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluss entsprechend den US-GAAP einheitlich nach den von der plenum AG vorgegebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einbezogen. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der *purchase*-Methode oder nach der Methode der Interessenszusammenführung (*pooling-of-interest*). Bei der *purchase*-Methode werden die Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt bzw. zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung verrechnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäftswert aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer ergebniswirksam abgeschrieben. Bei der Methode der Interessenszusammenführung wird der Beteiligungswert der Muttergesellschaft mit dem Grundkapital des Tochterunternehmens verrechnet. Ein verbleibender Unterschiedsbetrag wird mit den Kapitalrücklagen verrechnet. Die Anschaffungsnebenkosten werden aufwandswirksam verbucht. Ein Geschäftswert entsteht bei dieser Methode nicht.

Zwischenergebnisse, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden erforderliche Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Für nicht dem Konzern gehörende Anteile an voll konsolidierten Tochterunternehmen wurde ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet.

Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die die angegebenen Beträge für Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Berichtsjahres beeinflussen können. Die sich tatsächlich einstellenden Werte können von diesen Schätzungen abweichen.

Währungsumrechnung

Der Jahresabschluss der bis zum 30.11.2001 in den Konzernabschluss einbezogenen plenum Systems (Schweiz) AG wurde entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Da dieses Tochterunternehmen wirtschaftlich selbstständig ist, erfolgte die Umrechnung in Euro mit dem Jahresdurchschnittskurs für die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Umrechnungsdifferenzen gegenüber dem Vorjahr wurden erfolgsneutral im Posten übriges *comprehensive income* ausgewiesen. Folgende Wechselkurse wurden verwendet:

Währung CHF	2001	2000
Mittelkurs am Bilanzstichtag*)	n/a	1,52
Jahresdurchschnittskurs*)	1,48	1,56

*) Gegenwert von 1 €

Umsatzrealisierung

Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert. In den Fällen, in denen plenum Leistungen auf Festpreisbasis erbringt, erfolgt die Umsatzrealisierung nach der *percentage-of-completion* Methode. Zu erwartende Gutschriften für Kunden kürzen die Umsatzerlöse.

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagevermögen

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten bewertet und planmäßig linear über die jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben. Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden entsprechend ihrer Nutzungsdauer grundsätzlich über einen Zeitraum von sieben bis fünfzehn Jahren linear abgeschrieben. Gegenstände des Sachanlagevermögens sind mit ihren Anschaffungskosten bewertet und werden linear entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Im Konzern werden die folgenden Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

	Nutzungsdauer
Immaterielle Vermögensgegenstände	3–7 Jahre
Geschäfts- und Firmenwert	10–15 Jahre
Computeranlagen und Kraftfahrzeuge	3–8 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–10 Jahre
Mietereinbauten	5–10 Jahre

Finanzanlagen

Die Anteile an assoziierten sowie an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet, sofern die Vermutung des *significant influence* nicht widerlegt werden kann. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann ergebniswirksam vorgenommen, wenn die Wertminderung als voraussichtlich dauerhaft angesehen wird.

Eigene Aktien

Die Anschaffungskosten für eigene Aktien werden von den Kapitalrücklagen abgesetzt.

Umlaufvermögen

Die Bewertung der Vorräte erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert. Bestandteile der Herstellungskosten sind die Fertigungslöhne, Materialeinzelkosten und die Material- und Fertigungsgemeinkosten. Weitere Kostenbestandteile werden nicht einbezogen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zu Nennwerten bilanziert. Wertberichtigungen auf Forderungen werden entsprechend der Wahrscheinlichkeit des Ausfalls gebildet. Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zu Anschaffungskosten bzw. zu niedrigeren Börsenkursen oder Rücknahmewerten bilanziert.

Rechnungsabgrenzungsposten

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

Latente Steuern

Latente Steuern werden für zeitlich begrenzte, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Unterschiede zwischen den jeweiligen steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Ergebnissen, sowie für zeitliche Unterschiede aus erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen gebildet. Die Berechnung erfolgt nach der *liability*-Methode. Dabei sind die aktiven und passiven latenten Steuern mit dem zukünftigen voraussichtlichen Steuersatz zum Zeitpunkt ihrer jeweiligen Realisierung zu berücksichtigen. Aktive latente Steuern werden auch für Verlustvorträge gebildet, die geeignet sind, die künftigen Steuerbelastungen zu mindern. Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern waren in den Berichtsjahren nicht erforderlich.

Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem Anwartschaftsbarwertverfahren gemäß SFAS 87. Steuerrückstellungen und sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrages zuverlässig schätzbar ist.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

Other comprehensive income

Das *other comprehensive income* umfasst erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit den Aktionären stehen.

Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung werden die Zahlungsströme des Konzerns gemäß den Grundsätzen des SFAS 95 in die Bereiche Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Die liquiden Mittel enthalten nur solche flüssigen Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens, deren Ursprungslaufzeit weniger als drei Monate beträgt. Veränderungen des Konsolidierungskreises sind in den jeweiligen Positionen der drei Gliederungsbereiche eliminiert. Dies gilt auch für wechsellkursbedingte Wertänderungen, deren Einfluss auf den Zahlungsmittelbestand gesondert ausgewiesen wird.

Segmentberichterstattung

In der Segmentberichterstattung nach SFAS 131 werden die Unternehmenssegmente entsprechend der internen Berichtsstruktur definiert sowie die intern verwendete Ergebniskennzahl ausgewiesen.

B. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

4. Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge umfassen im Wesentlichen Erträge aus Sachbezügen von Mitarbeitern in Höhe von 277 Tsd. Euro (2000: 110 Tsd. Euro), Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 173 Tsd. Euro (2000: 54 Tsd. Euro), die gemäß den Vorschriften für *pooling-of-interest* erfolgswirksam zu erfassenden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 152 Tsd. Euro (2000: 453 Tsd. Euro) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens in Höhe von 146 Tsd. Euro (2000: 400 Tsd. Euro).

5. Wesentliche Kostenarten

In den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung sind folgende wesentliche Aufwendungen verrechnet:

in Tsd. €	2001	2000
Löhne und Gehälter	23.625	16.580
Soziale Abgaben	3.580	2.650
Bezogene Dienstleistungen	18.120	8.910
	45.325	28.140

6. Forschungs- und Entwicklungskosten

Im Berichtsjahr wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 2.425 Tsd. Euro (2000: 3.411 Tsd. Euro) für die Entwicklung von Komponenten vor allem im Segment plenum Systems aufgewendet.

7. Finanz- und Beteiligungsergebnis

in Tsd. €	2001	2000
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	-219	105
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	180	132
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	-38
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-160	-7
Erträge aus Beteiligungen	1	63
Verluste aus assoziierten Unternehmen	0	-77
	-198	178

8. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Ertragssteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

in Tsd. €	2001	2000
Laufende Steuern auf Ergebnis vor a.o. Aufwendungen	-123	-1.716
Latente Steuern	-1	508
	-124	-1.208
Laufende Steuern auf a.o. Aufwendungen	85	100
	-39	-1.108

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergeben sich aus Buchungsunterschieden in den folgenden Bilanzpositionen:

in Tsd. €	2001	2000
Steuerliche Verlustvorträge	223	388
Sonstige Rückstellungen	882	0
Aktive latente Steuern	1.105	388
Forderungen	856	0
Sonstige Wertpapiere	0	76
Rechnungsabgrenzung	56	83
Immaterielle Vermögensgegenstände	250	285
Sachanlagevermögen	209	209
Passive latente Steuern	1.371	653

Hinsichtlich ihrer Fristigkeit verteilen sich die latenten Steuern wie folgt:

in Tsd. €	2001	2000
Aktive latente Steuern		
Kurzfristig	882	0
Langfristig	223	388
Summe aktive latente Steuern	1.105	388
Passive latente Steuern		
Kurzfristig	912	159
Langfristig	459	494
Summe passive latente Steuern	1.371	653

Zum 31.12.2001 bestehen steuerliche Verlustvorträge von 7.732 Tsd. Euro (31.12.2000: 969 Tsd. Euro), die zeitlich unbegrenzt nutzbar sind.

Bezogen auf das Konzernergebnis vor Ertragssteuern beträgt die effektive Steuerbelastung im Berichtsjahr 1 % (2000: 38%). Die Überleitung der rechnerischen Steuerbelastung bezogen auf den derzeit gültigen Körperschaftsteuersatz von 25% für nicht ausgeschüttete Gewinne zur effektiven Steuerbelastung stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €	2001	2000
Erwarteter Steueraufwand	1.187	1.514
Steuereffekt aus initial effect	-1.150	0
Steuern auf aktivierte Eigenleistungen	-27	0
Nutzung von Verlustvorträgen	165	-388
Steuern auf nicht steuerbare		
Aufwendungen und Erträge	-25	55
Umbewertung Anlagevermögen	-111	-73
Steuern vom Einkommen und Ertrag	39	1.108

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auch auf Teilziffer 21.

9. Außerordentliche Aufwendungen

Die außerordentlichen Aufwendungen betreffen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Schließung des Segmentes New Venture. Sie werden im Einklang mit den Bestimmungen des AIN-APB 30 als außerordentliche Aufwendungen ausgewiesen.

10. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wurde nach den Vorschriften des SFAS 128 ermittelt.

in Tsd. €/ Stück	2001	2000
Konzernergebnis, das für alle Aktien zur Verfügung steht (vor a.o. Aufwendungen)	2.978	2.119
Außerordentliche Aufwendungen (nach Steuern)	-123	-301
Konzernergebnis	2.855	1.818
Relevanter Aktienbestand im Berichtsjahr	9.577	8.477
Ergebnis vor a.o. Aufwendungen je Aktie (in €)	0,31	0,25
Außerordentliche Aufwendungen je Aktie (in €)	-0,01	-0,04
Ergebnis je Aktie (in €)	0,30	0,21

Für die Kenngröße Ergebnis je Aktie ohne Berücksichtigung von Verwässerungseffekten wird der Konzernjahresüberschuss durch die relevante Anzahl der eingetragenen bzw. zur Eintragung angemeldeten Aktien dividiert. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auch auf TZ 21.

Die in den Jahren 2001 und 2000 ausgegebenen Aktien-Optionen haben gemäß der *treasury stock method* keinen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie, da der durchschnittliche Marktpreis der Aktie unterhalb der Bezugspreise der Optionen lag.

C. Erläuterungen zur Konzernbilanz

11. Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen

in Tsd. €	Immaterielle Vermögensgegenstände	Sachanlagen	Finanzanlagen	Firmenwert	Gesamt
Anschaffungskosten zum 1.1.2001	5.074	5.744	13.718	2.479	27.015
Zugänge	437	1.396	732	0	2.565
Abgänge	0	-498	-387	0	-885
Zugänge durch Änderungen im Konsolidierungskreis	291	2.353	0	282	2.926
Abgänge durch Änderungen im Konsolidierungskreis	-14	-45	0	-76	-135
Anschaffungskosten bis zum 31.12.2001	5.788	8.950	14.063	2.685	31.486
Kumulierte Abschreibungen zum 1.1.2001	-422	-2.385	-194	-398	-3.399
Abschreibungen Zugänge	-418	-1.238	0	-128	-1.784
Abschreibungen Abgänge	9	186	194	12	401
Veränderung der Abschreibungen aufgrund Änderungen des Konsolidierungskreises	-159	-1.758	0	-225	-2.142
Sonstige Verrechnungen	0	0	-13.870	0	-13.870
Abschreibungen zum 31.12.2001	-990	-5.195	-13.870	-739	-20.794
Buchwert zum 31.12.2001	4.798	3.755	193	1.946	10.692

Bezüglich der sonstigen Verrechnungen wird auf Tz.21 verwiesen.

12. Vorräte

Diese Position umfasst im Wesentlichen nicht abgerechnete Projektkosten.

13. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von 96 Tsd. Euro (31.12.2000: 13 Tsd. Euro). Die Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2001	2000
Steuerforderungen	2.149	2.083
Rechnungsabgrenzung	212	271
Übrige	183	1.633
	2.544	3.987

Sämtliche Forderungen weisen eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr auf.

14. Liquide Mittel

Die liquiden Mittel umfassen Kassenbestände, laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Wertpapiere zur Geldanlage. Auf die verbundenen Unternehmen entfallen Guthaben von 1.571 Tsd. Euro (31.12.2000: 1.179 Tsd. Euro).

15. Eigenkapital

Zu Beginn des Geschäftsjahres betrugen Grund-, genehmigtes und bedingtes Kapital:

in Tsd. €	01.01.2001
Grundkapital	8.123.469,00
Genehmigtes Kapital	2.820.280,00
Bedingtes Kapital	715.346,00

Durch Beschluss der Gesellschaft vom 21. März 2001 wurde das genehmigte Kapital in Höhe von 137.700 Euro für eine Kapitalerhöhung im Wege der Sacheinlage in Anspruch genommen. Mit gleichem Datum wurde das genehmigte Kapital in Höhe von 200.000 Euro für eine Barkapitalerhöhung in Anspruch genommen, mit der der Gesellschaft flüssige Mittel von 2.520 Tsd. Euro zugeflossen sind. Ebenfalls mit gleichem Datum wurde die Ausgabe von Mitarbeiteraktien des Konzerns in Höhe von 15.899 Euro beschlossen. Das Bezugsrecht der Altaktionäre wurde bei allen drei Kapitalerhöhungen ausgeschlossen. Die drei Kapitalerhöhungen wurden am 14. Mai 2001 in das Handelsregister Wiesbaden eingetragen.

Durch Beschluss der Gesellschaft vom 2. Mai 2001 wurde das genehmigte Kapital weiterhin in Höhe von 1.100.000 Euro für eine Kapitalerhöhung im Wege der Sacheinlage in Anspruch genommen. Das Bezugsrecht der Altaktionäre wurde dabei ausgeschlossen. Die Kapitalerhöhung wurde am 18. Oktober 2001 in das Handelsregister Wiesbaden eingetragen.

Die Hauptversammlung beschloss am 22. Juni 2001 unter Aufhebung des bis dahin genehmigten Kapitals und der bis dahin bedingten Kapitalerhöhung die Schaffung eines neuen genehmigten Grundkapitals in Höhe von 4.238.534 Euro und eine bedingte Erhöhung des Grundkapitals in Höhe von 847.707 Euro. Die Kapitalerhöhungen wurden am 18. Oktober 2001 in das Handelsregister Wiesbaden eingetragen.

plenum ist aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 22. Juni 2001 ermächtigt, bis zum 22. Dezember 2002 für bestimmte Zwecke eigene Aktien bis zu einem Anteil am Grundkapital von höchstens 10% der ausgegebenen Aktien zu erwerben. Der durchschnittliche Börsenkurs darf dabei um nicht mehr als 10% überschritten und um nicht mehr als 30% unterschritten werden. Im Jahr 2001 hat plenum erstmals 16.790 eigene Aktien zum Preis von insgesamt 83 Tsd. Euro erworben.

Zum Ende des Geschäftsjahres betrugen Grund-, genehmigtes und bedingtes Kapital:

in €	31.12.2001
Grundkapital	9.577.068,00
Genehmigtes Kapital	4.238.534,00
Bedingtes Kapital	847.707,00

16. Aktienorientierte Vergütung

Der Konzern verfügt zur aktienorientierten Vergütung über ein Stock-Option- und ein Mitarbeiteraktienprogramm.

Im Rahmen des Mitarbeiteraktienprogramms erhalten diejenigen Mitarbeiter, die nicht an dem Stock-Option-Programm teilnehmen, die Möglichkeit, in Abhängigkeit ihrer Betriebszugehörigkeit und ihres Einkommens Aktien der plenum AG zu vergünstigten Konditionen zu erwerben, über die nach einer Wartefrist von einem Jahr verfügt werden kann.

Für das Stock-Option-Programm hat die Hauptversammlung am 9. Juni 2000 und 22. Juni 2001 den Vorstand der plenum AG für einen Zeitraum von fünf Jahren ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals Optionsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von mit der plenum AG gem. §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen zu gewähren. Der Aufsichtsrat wurde für denselben Zeitraum ermächtigt, einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Mitglieder des Vorstands der plenum AG zu gewähren.

Der Ausübungspreis für die Optionsrechte errechnet sich aus dem Schlusskurs der Aktie der plenum AG am Ausgabetag zuzüglich eines Aufschlags von 15%. Bis zu 50% der jeweils gewährten Optionsrechte können erstmals nach Ablauf der gesetzlichen Mindestwartefrist von 2 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden. Die übrigen 50% der jeweils gewährten Optionsrechte können erstmals nach Ablauf einer Wartefrist von 3 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden.

Voraussetzung für die Ausübung ist jeweils, dass der Kurs der Aktie der plenum AG mindestens ein Mal um 15% gegenüber dem Kurs am Zuteilungstag gestiegen ist. Die Optionsrechte haben eine Laufzeit von 5 Jahren. Mit Ablauf der Ausübungsfrist verfallen die Optionsrechte entschädigungslos.

Im Berichtsjahr wurden an Mitglieder des Vorstandes der plenum AG 100.000 (2000: 19.500) und an andere Anspruchsberechtigte insgesamt 354.600 (2000: 230.850) Optionsrechte ausgegeben, von denen aufgrund der noch nicht abgelaufenen Mindestwartezeit noch keine ausgeübt werden konnten.

Anzahl der Optionen		Durchschnittl. Ausübungspreise in €
Stand am 1.1.	250.350	12,72
Gewährt	454.600	9,06
Ausgeübt	0	n/a
Verfallen	-74.400	12,73
Stand am 31.12.	630.550	10,08

17. Anteile anderer Gesellschafter

Unter dieser Position wurden für das Geschäftsjahr 2000 noch bestehende Minderheitenbeteiligungen konzernfremder Gesellschafter an voll konsolidierten Konzerngesellschaften ausgewiesen, die mit 40% auf die Anteile an der plenum Systems (Schweiz) AG und mit 10% auf die Anteile an der Avantis GmbH (Leinfelden) entfielen.

18. Rückstellungen

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2001		31.12.2000	
	Gesamt	davon > 1 Jahr	Gesamt	davon > 1 Jahr
Steuern	124	0	1.830	0
Ausgehende Rechnungen	546	54	996	0
Personalrückstellungen	2.794	0	2.781	0
Rückstellungen für Integrationsaufwendungen	2.150	0	0	0
Sonstige Rückstellungen	406	0	758	0
	6.020	54	6.365	0

In der Rückstellung für Integrationsaufwendungen wurden die durch die Unternehmensakquisitionen in den Jahren 2000 und 2001 verursachten Aufwendungen berücksichtigt, die noch anfallen werden, um die Integration dieser Unternehmen in die bestehenden Führungs-, Organisations- und Verwaltungsstrukturen erfolgreich abzuschließen.

Die Gesellschaft hat an ausgewählte Arbeitnehmer Pensionszusagen erteilt. Die Höhe der zugesagten Leistungen richtet sich nach Betriebszugehörigkeit und Gehaltsumfang. Der Rückstellungsbedarf wurde versicherungsmathematisch gemäß den Bestimmungen des SFAS 87 unter Berücksichtigung künftig zu erwartender Gehaltsveränderungen berechnet.

Für die Ermittlung der Pensionsverpflichtungen nach der *projected unit credit method* wurden die folgenden Annahmen zugrunde gelegt:

	2001	2000
	in %	in %
Rechnungszinssatz	6,50	6,00
Inflationsrate	2,00	2,00
Anwartschaftstrend	3,00	2,75

In den Pensionsverpflichtungen sind im Berichtsjahr *projected benefit obligations* in Höhe von 679 Tsd. Euro (2000: 597 Tsd. Euro), *service cost* in Höhe von 34 Tsd. Euro (2000: 32 Tsd. Euro) und *interest cost* in Höhe von 45 Tsd. Euro (2000: 38 Tsd. Euro) enthalten.

19. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2001		31.12.2000	
	Gesamt	davon > 1 Jahr	Gesamt	davon > 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber				
Geldinstituten	470	235	881	0
Erhaltene Anzahlungen	348	0	683	0
Verbindlichkeiten aus				
Lieferung und Leistung	2.031	0	1.462	0
Sonstige Verbindlichkeiten	1.881	0	1.853	0
	4.730	235	4.879	0

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betreffen ausschließlich kurzfristige Kreditlinien von Tochtergesellschaften. Die durchschnittlichen gewogenen Zinssätze für diese Kreditlinien betrugen für 2001 5,32% und für 2000 5,68%. Dem Konzern stehen weitere ungenutzte Kreditrahmen in Höhe von 1.879 Tsd. Euro (31.12.2000: 241 Tsd. Euro) zur Verfügung.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 1.275 Tsd. Euro (Vorjahr: 874 Tsd. Euro) und Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit in Höhe von 563 Tsd. Euro (Vorjahr: 244 Tsd. Euro).

D. Erläuterungen zur Entwicklung des Eigenkapitals

20. Veränderungen Konsolidierungskreis

Die Änderungen des Eigenkapitals in Höhe von 1.308 Tsd. Euro entstanden durch den Erwerb der stoll & fischbach GmbH, Herrenberg und der Eurotel New media GmbH, Herrenberg.

21. Other comprehensive income

Das *other comprehensive income* zum 31.12.2001 besteht im Wesentlichen aus dem *initial effect* in Höhe von -14.486 Tsd. Euro. Beim *initial effect* handelt es sich um einen kumulativen, retrograden Effekt einer Wertänderung bei den sonstigen Beteiligungen, der unter dem *other comprehensive income* offen ausgewiesen und im Jahr 2002 mit den *retained earnings* verrechnet wird.

Sowohl die plenum AG als auch die plenum Systems GmbH halten zum 31.12.2001 Beteiligungen an börslichen (producta AG, datadesign AG und digital advertising AG) bzw. vorbörslichen (engram AG) Beteiligungen, die im Rahmen der New Venture-Aktivitäten ursprünglich verwaltet worden sind (Auf- und Abstockung der Beteiligungen) bzw. verwaltet werden sollten. Diese Wertpapiere werden am Bilanzstichtag mit dem *fair value* bewertet. Die Bilanzansätze sämtlicher Beteiligungen wurden im Zusammenhang mit der Aufgabe des New-Venture-Geschäftes (vgl. Tz 23) neu beurteilt. Hierbei wurde der Börsenkurs (*quoted price*) bzw. voraussichtliche Marktpreis aufgrund der Einschätzung des Managements durch den dauerhaft realisierbaren Wert von 1 Euro je Position ersetzt. Aufgrund des neuen Bilanzansatzes ergibt sich ein *initial effect* als Sonderposten in Höhe von -14.486 Tsd. Euro, der weder den außerordentlichen noch den sonstigen betrieblichen Posten des Geschäftsjahres 2001 zuzuordnen ist. Wegen seines kumulativen, retrograden Charakters wird dieser Posten direkt mit dem Eigenkapital verrechnet.

Wenn der *initial effect* als *change in accounting principles* dem Geschäftsjahr 2001 zugeordnet worden wäre, hätte sich folgende Auswirkung auf das Konzernergebnis ergeben:

in Tsd. €	2001
Konzernergebnis vor initial effect	2.855
Initial effect	-14.486
Proforma-Konzernergebnis nach initial effect	-11.631
Ergebnis je Aktie (in €)	0,30
Initial effect je Aktie (in €)	-1,51
Proforma-Ergebnis je Aktie nach initial effect (in €)	-1,21

E. Sonstige Angaben

22. Wesentliche Akquisitionen

Im Mai 2001 wurden die stoll & fischbach GmbH, Herrenberg, gegen Ausgabe von 733.333 Aktien der plenum AG und die Eurotel New media GmbH, Herrenberg, gegen Ausgabe von 366.667 Aktien der plenum AG erworben. Die Gesellschaften sind im Bereich übergreifende Kommunikationsleistungen in klassischen und neuen Medien tätig. Beide Gesellschaften werden nach der zum Erwerbszeitpunkt noch bestehenden *pooling-of-interest* Methode bilanziert, bei der kein *goodwill* entsteht. Beide Gesellschaften wurden zum 1.1.2001 in den Konzernabschluss einbezogen. Während des Geschäftsjahres wurde die Eurotel New Media GmbH auf die stoll & fischbach GmbH verschmolzen.

Im Berichtszeitraum vor der Erstkonsolidierung wurden von den beiden Gesellschaften die folgenden Umsätze und Ergebnisse erzielt:

in Tsd. €	stoll & fischbach GmbH	Eurotel New Media GmbH
Umsatzerlöse	9.419	3.411
Jahresüberschuss	324	9

Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen den beiden Gesellschaften sind nur in unwesentlicher Höhe angefallen.

23. Aufgabe von Geschäftsbereichen

Der Vorstand der plenum AG hat im Berichtsjahr den Beschluss gefasst, die Geschäftstätigkeit des Segmentes New Venture einzustellen. Nach Übertragung der noch laufenden Projekte an die plenum Management Consulting GmbH und Übertragung der Verwaltung der noch bestehenden Beteiligungen auf die plenum AG fand zum 31.12.2001 bereits keine aktive Geschäftstätigkeit mehr statt.

Zum 31.12.2001 sind keine wesentlichen das Segment New Venture betreffenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in der Konzernbilanz enthalten. Die dem Segment zuzurechnenden Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2001 belaufen sich auf 1.751 Tsd. Euro. Der seit dem Beschluss zur Einstellung bis zum Bilanzstichtag aufgelaufene operative Verlust beläuft sich auf 208 Tsd. Euro, weitere Verluste werden für das kommende Geschäftsjahr nicht erwartet.

24. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Haftungsverhältnisse und sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind zu Nominalwerten angesetzt.

Zum Bilanzstichtag bestehen Verpflichtungen aus Bürgschaften in Höhe von 181 Tsd. Euro (31.12.2000: 270 Tsd. Euro)

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen wurden Aufwendungen in Höhe von 2.071 Tsd. Euro erfasst (Vorjahr: 1.337 Tsd. Euro). Die zukünftigen Verpflichtungen aus solchen Verträgen, die zum 31.12.2001 eine anfängliche oder verbleibende Laufzeit von mehr als einem Jahr besitzen, betragen:

in Tsd. €	2001
2002	1.894
2003	1.795
2004	1.304
2005	1.023
2006 und später	1.580
	7.596

25. Finanzinstrumente

plenum unterliegt wegen der Konzentration der Geschäftstätigkeit auf den Euro-Raum keinen wesentlichen Wechselkursrisiken und auch keinen wesentlichen Zinsänderungsrisiken. Im Rahmen des gewöhnlichen Finanzmanagements werden gängige Finanzinstrumente wie Geldanlagen, Anlagen in variabel- und festverzinslichen Wertpapieren sowie Aktien genutzt. Derivate im Sinne des SFAS 133 werden nicht genutzt.

26. Segmentinformationen

Entsprechend der nach Dienstleistungen gegliederten internen Organisations- und Berichtsstruktur wird im Rahmen der Segmentberichterstattung gemäß SFAS 131 zwischen den Segmenten Consulting (Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung, Effizienzsteigerung und Neuorganisation für IT-Management), Systems (Beratungs- und Umsetzungsleistungen für innovative Technologielösungen) und Communication (komplexe Dienstleistungen für integrierte Kommunikation – on- und offline) unterschieden.

Als wichtigste interne Ergebniskennzahl und als Indikator für die nachhaltige Ertragskraft eines Segmentes dient bei plenum der *Internal Operating Profit* (IOP). Der IOP ist ein bereinigter Jahresüberschuss vor konzernübergreifenden Kosten, Abschreibungen, Finanzergebnis, Konsolidierungseffekten und Steuern.

Aufgrund der im Berichtsjahr durchgeführten Geschäftsfeldoptimierung im Konzern wurde die Darstellung für das Vorjahr entsprechend der strategischen Aufstellung angepasst. Dies betraf das Segment Institut (Zuordnung zum Segment Systems) und das Segment New Venture (Zuordnung zu „Sonstige“). Wir verweisen hierzu auch auf den Lagebericht.

Segmentinformation	Consulting	Systems	Communi- cation	Sonstige	Gesamt
in Mio. €					
Nettoumsätze	10,5	24,4	28,3	1,8	65,0
Vorjahr	7,2	19,9	5,9	14,2	47,2
Innenumsätze	0,0	1,4	0,2	0,0	1,6
Vorjahr	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3
Bruttoumsätze	10,5	25,8	28,5	1,8	66,6
Vorjahr	7,3	20,0	6,0	14,2	47,5
Segmentkosten	-7,5	-22,9	-25,7	-1,8	-57,9
Vorjahr	-6,0	-18,2	-5,9	-9,3	-39,4
Internal operating Profit (IOP)	3,0	2,9	2,8	0,0	8,7
	29%	12%	10%	0%	13%
Vorjahr	1,3	1,8	0,1	4,9	8,1
	18%	9%	2%	35%	17%

Das operative Ergebnis der Segmente leitet sich wie folgt zum Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBIT) über:

Überleitung	in Tsd. €	
operatives Segment-Ergebnis	01.01. bis 31.12.2001	01.01. bis 31.12.2000
IOP	8,7	8,1
Konzernübergreifenden Kosten	-3,5	-3,0
Konsolidierungseffekte	-0,1	-0,5
EBITDA *)	5,1	4,6
Abschreibungen	-1,8	-1,5
EBIT	3,3	3,1

*) Konzernergebnis von Zinsen, Steuern und Abschreibung

Im Konzern werden weder das Vermögen noch die Investitionen auf die Berichtssegmente aufgeteilt und daher nicht separat ausgewiesen. Aus der Kundenstruktur des Konzerns ergibt sich keine wesentliche Konzentration auf bestimmte geografische Regionen oder Segmente. Aufgrund der großen Anzahl von Kunden und der Vielzahl der Geschäftsaktivitäten gibt es keine Kunden, deren Geschäftsvolumen im Verhältnis zum gesamten Geschäftsvolumen von plenum wesentlich ist.

27. Schwebende Rechtsstreitigkeiten und sonstige Risiken

Es bestehen derzeit keine wesentlichen Prozessrisiken noch sonstige Risiken.

28. Transaktionen mit Related Parties

Die plenum Institut GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen zur Informatic Consulting Bauer GmbH, Moos. Alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der Informatic Consulting Bauer GmbH ist Michael Bauer, Aufsichtsratsvorsitzender der plenum AG. Die Informatic Consulting Bauer GmbH erbringt Referentenleistungen im Rahmen des Seminarprogramms der plenum Institut GmbH und akquiriert Seminaufträge.

Die plenum Institut GmbH bezog im Geschäftsjahr 2001 Dienstleistungen in Höhe von 233 Tsd. Euro (2000: 296 Tsd. Euro) von der Informatic Consulting Bauer GmbH, Moos. Zum 31.12.2001 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 5 Tsd. Euro (2000: 25 Tsd. Euro) gegenüber der Informatic Consulting Bauer GmbH.

29. Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Juli 2001 hat das Financial Accounting Standard Board die Statements of Financial Accounting Standards („SFAS“) Nr. 141 (Business Combinations) und Nr. 142 (Business Combinations and Intangible Assets – Accounting for *goodwill*) herausgegeben. Die neuen Vorschriften des SFAS Nr. 141 gelten für alle nach dem 30. Juni 2001 initiierten Business Combinations. Bedeutendste Änderung zur bisher geltenden APB 16 ist die Abschaffung der *pooling-of-interest* Methode. Künftig sind daher alle Business Combinations nach der *purchase*-Methode zu bilanzieren und führen bei einem Überschuss des Kaufpreises über die zu Marktwerten angesetzten Vermögensgegenstände und Schulden zum Ausweis eines *goodwill*s.

SFAS Nr. 142 ist bei dem Kalenderjahr entsprechendem Geschäftsjahr ab dem 1.1.2002 anzuwenden. Abweichend von der bisher geltenden APB 17 werden künftig *goodwill*s nicht mehr über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sondern mindestens jährlich nach Berichtseinheiten auf Wertminderungen untersucht. Diese Behandlung ist auch auf bereits bestehende *goodwill*s anzuwenden. Auswirkungen der neuen Vorschriften auf den Konzernabschluss werden sich bei künftigen Unternehmenserwerben möglicherweise durch Ausweis von *goodwill* ergeben, der in Folgejahren auf Wertminderungen zu untersuchen ist. Aus den bisher im Konzernabschluss bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerten werden voraussichtlich keine wesentlichen Effekte auf den Konzernabschluss erwartet.

30. Wesentliche Unterschiede zwischen deutscher und US-Rechnungslegung

plenum nimmt die Befreiungsmöglichkeit des § 292a HGB in Anspruch, wonach ein Konzernabschluss nach deutschem Recht nicht aufgestellt werden muss, wenn an seiner Stelle ein Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufgestellt wird.

Zum besseren Verständnis für die Adressaten des Konzernabschlusses und zur Erfüllung der Voraussetzungen gemäß § 292a Abs. 2 Nr. 4b werden die wesentlichen Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsgrundsätzen nach deutschem Recht und nach US-GAAP nachfolgend erläutert.

Latente Steuern

Nach US-GAAP sind für temporäre Differenzen, die aus Ansatz- bzw. Bewertungsunterschieden zwischen den Wertansätzen in der Konzernbilanz und den korrespondierenden steuerlichen Wertansätzen resultieren, latente Steuern zu berechnen.

Dabei sind die aktiven und passiven latenten Steuern mit dem zukünftigen voraussichtlichen Steuersatz zum Zeitpunkt ihrer jeweiligen Realisierung zu berücksichtigen (*liability-Methode*).

Nach den Vorschriften des HGB dürfen keine latenten Steuern auf Verlustvorträge aktiviert werden. Nach US-GAAP besteht eine Ansatzpflicht. Auf aktive latente Steuern sind grundsätzlich Wertberichtigungen vorzunehmen, wenn erkennbar ist, dass sich ein Teil oder alle latente Steuern nicht realisieren lassen.

Rückstellungen

Rückstellungen sind nach US-GAAP zu bilden, wenn eine Verpflichtung gegenüber einem Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich ist und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrages zuverlässig schätzbar ist. Die Bildung von Aufwandsrückstellungen, die als reine Innenverpflichtungen anzusehen sind, sind nach US-GAAP nicht zulässig. Solche Aufwendungen sind vielmehr im Jahr ihres Anfalls zu bilanzieren.

Pensionsrückstellungen werden nach deutschen Bilanzierungsgrundsätzen nach dem Anwartschaftsdeckungsverfahren ermittelt. Dem gegenüber berechnet man nach US-GAAP die Rentenverpflichtungen auf der Basis von leistungsorientierten Versorgungszusagen nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren, das Gehalts- und Rentensteigerungen der Zukunft bereits berücksichtigt. In den US-Wert fließen die jeweiligen Realzinsen ein und nicht der im deutschen Steuerrecht geltende Abzinsungssatz von 6%.

Goodwill

Ein *goodwill* musste in der Vergangenheit nach US-GAAP aktiviert und über seine voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Die nach HGB mögliche Verrechnung mit dem Eigenkapital ist nicht zulässig. In 2001 wurde SFAS 142 verabschiedet, der nunmehr Abschreibungen nur nach einem jährlich durchzuführenden Impairmenttest vorsieht.

Latente Steuern sind auf den *goodwill* nicht zu berechnen.

Eigene Aktien

Das HGB erfordert bei der Aktivierung eigener Anteile die Bildung einer Kapitalrücklage in gleicher Höhe. Nach US-GAAP werden eigene Anteile grundsätzlich nicht aktiviert und auch keine Rücklage gebildet. Die Anschaffungskosten für die eigenen Aktien werden stattdessen mit dem Eigenkapital (hier: Kapitalrücklage) verrechnet.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände, die abgrenzbar und einzeln bewertbar sind, sind nach den US-GAAP unter bestimmten Voraussetzungen zu aktivieren. Dasselbe gilt für Aufwendungen für die Modifikation von intern genutzter Standardsoftware, die durch das Unternehmen selbst durchgeführt wird. Nach deutschem Recht ist die Aktivierung eigener Aufwendungen unzulässig.

Umsatzrealisierung

Nach den US-GAAP wird für die langfristige Auftragsfertigung die Anwendung der *percentage-of-completion*-Methode empfohlen, sofern die hierfür notwendigen Bedingungen erfüllt sind. Die Anwendung dieser Methode führt zu einer Teilgewinnrealisierung vor Beendigung des Auftrages. Nach deutschem Recht ist die Anwendung der *percentage-of-completion* Methode grundsätzlich nicht erlaubt.

31. Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter beträgt:

	2001	2000
Angestellte	390	254

32. Organe

Die plenum AG hat zum 31.12.2001 ein Grundkapital in Höhe von 9.577.068 Euro, das in 9.577.068 nennwertlose Stückaktien unterteilt ist. Der Aktienbesitz der Organe der plenum AG wird in den folgenden Tabellen dargestellt:

Aktienbesitz der Vorstände

	Hartmut Skubch Stückzahl	Thomas Reuther Stückzahl	Gesamt Stückzahl
Stand 1.1.2001	2.050.933	0	2.050.933
Zugänge	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Stand 31.12.2001	2.050.933	0	2.050.933

Heiner Andexer besaß zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 und bei seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der plenum AG zum 31.8.2001 193.723 Stückaktien. Reinhard Neumann besaß zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 und bei seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der plenum AG zum 31.3.2001 keine Stückaktien.

Bezugsrechte der Vorstände

	Hartmut Skubch Stückzahl	Thomas Reuther Stückzahl	Gesamt Stückzahl
Stand 1.1.2001	6.500	6.500	13.000
Zugänge	50.000	50.000	100.000
Abgänge	0	0	0
Stand 31.12.2001	56.500	56.500	113.000

Heiner Andexer besaß zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 6.500 Optionen. Sämtliche Bezugsrechte sind bei seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der plenum AG zum 31.8.2001 erloschen.

Reinhard Neumann erhielt keine Optionen der plenum AG.

Aktienbesitz der Aufsichtsräte

	Michael Bauer Stückzahl	Dr. Wolfgang Händel Stückzahl	Norbert Rohring Stückzahl	Gesamt Stückzahl
Stand 1.1.2001	370.360*	3.500	700	374.560
Zugänge	0	0	0	
Abgänge	0	0	0	0
Stand 31.12.2001	370.360	3.500	700	374.560

*Indirekter Aktienbesitz:

Ende des Berichtsjahres 2001 hat Michael Bauer 370.360 Aktien auf seine eigene private Vermögensverwaltungsgesellschaft übertragen.

Die von der plenum AG für das Geschäftsjahr 2001 gewährten Gesamtbezüge des Vorstandes betragen 983 Tsd. Euro (2000: 646 Tsd. Euro). Der Aufsichtsrat der plenum AG hat im Berichtsjahr Bezüge in Höhe von 20 Tsd. Euro (2000: 20 Tsd. Euro) erhalten.

Mitglieder des Vorstandes	Ressort	Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten von inländischen Gesellschaften	Mitgliedschaften in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen
Hartmut Skubch (Sprecher des Vorstandes)	Strategie	Producta AG, Ettlingen (bis April 2001) engram AG, Bremen (bis Mai 2001)	–
Thomas Reuther	Finanzen	plenum New Venture AG, Berlin (Vorsitzender) plenum new media AG, Berlin (Vorsitzender)	–
Heiner Andexer (bis 31.August 2001)	Marketing	–	–
Reinhard Neumann (bis 31.März 2001)	Vertrieb	–	–

Mitglieder des Aufsichtsrates		Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten von inländischen Gesellschaften	Mitgliedschaften in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen
Michael Bauer (Vorsitzender) plenum-Gründer und IT-Berater		Subito AG, Mörfelden-Walldorf (Vorsitzender) Advanced Internet Systems AG, München (Vorsitzender) Softway AG, Hirschaid (Vorsitzender)	–
Dr. Wolfgang Händel (Unternehmensberater)		Solutio AG, München YES! AG, München	Spezialtechnik Dresden GmbH, Dresden
Norbert Rohrig Mitglied des Vorstandes der AXA Lebensversicherung AG, AXA Versicherung AG, AXA Service AG, AXA Krankenversicherung AG, alle Köln		–	AXA IT-Service GmbH, Köln, -Vorsitzender des Beirates- U.S.U. Softwarehaus, Unternehmens- beratung AG Möglingen, -Mitglied des Beirates-, Systematics AG (EDS), Hamburg -stv. Vorsitzender des Beirates-

Wiesbaden, 11. März 2002



Hartmut Skubch



Thomas Reuther

Anteilsbesitz

1. Verbundene Unternehmen

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital
plenum Institut für Informations- und Kommunikationstechnologie GmbH, Wiesbaden	100 %
plenum Management Consulting GmbH	100 %
plenum Systems GmbH, Wiesbaden, vormals: plenum Systeme Gesellschaft für Software Technologie mbH	100 %
plenum new media AG, Berlin	100 %
plenum New Venture AG, Berlin	100 %
plenum financial solutions AG, Wiesbaden	100 %
plenum Systems (Frankfurt), Frankfurt am Main, vormals: Rost & Partner EDV-Unternehmensberatung GmbH	100 %
a.f.n. active.financial.network GmbH, Frankfurt am Main	100 %
stoll & fischbach GmbH, Herrenberg	100 %

2. Sonstige Beteiligungsunternehmen

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital
engram AG	25 %
Producta AG	16 %
digital advertising AG	16 %
aloba AG	15 %
DataDesign AG	10 %

Wir haben den von der plenum Aktiengesellschaft, Wiesbaden, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr 2001 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Hofheim/Wiesbaden, den 11. März 2002

Votum GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Tomas Mielert
Wirtschaftsprüfer

Bestätigungsvermerk

Unternehmenskalender 2002

14. Mai 2002
Bilanzpressekonferenz
Analystenkonferenz
Frankfurt

14. Mai 2002
Veröffentlichung
3-Monats-Bericht

14. Juni 2002
Hauptversammlung
Kurhaus Wiesbaden

14. August 2002
Veröffentlichung
6-Monats-Bericht

13. November 2002
Veröffentlichung
9-Monats-Bericht

Herausgeber und Kontakt

plenum AG
Investor Relations
Hagenauer Straße 53
D-65203 Wiesbaden
Tel. +49. (0)611. 98 82-229
Fax +49. (0)611. 98 82-174
www.plenum.de/facts.htm
aktie@plenum.de

Gern nehmen wir Sie in unseren Investor-Relations-Verteiler auf. Sie erhalten dann regelmäßig unsere Unternehmensberichte und Informationen über plenum.

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache.
Weitere Exemplare können Sie über den Geschäftsberichts-Service anfordern:
Tel +49. (0) 800. 181 41 40
Fax +49. (0) 800. 819 55 70
www.handelsblatt.com/gberichte

Konzeption und Gestaltung:
plenum stoll & fischbach Communication GmbH
Johannes-Kepler-Str. 4-6
71083 Herrenberg